میٹھے بول میں جادو ہے

ڈیل کارنیگی

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

میٹھے بول میں جادو ہے

تصنیف

ڈیل کارنیگی

نفسیات پر ایک بیش بہا کتاب

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

فہرست

تعارف	
ناموری کا آسان راستہ	
پیش لفظ یہ کتاب کیوں اور کس طرح لکھی گی	
حصہ اول	
حسن سلوک کے بنیادی طریقے	
ا۔اگر شہد حاصل کرنا مقصود ہے تو مکھیوں سے بیر مول نہ لیں	
۲۔کامیاب تعلقات کا راز اعظم	
۳۔جو کوئی اس اصول پر عمل کرے گا ساری دنیا اس کے ساتھ ہوگی	
جو نہیں کر سکے گا اسے تنہا چھوڑ دیا جائے گا	
اس کتاب سے زیادہ سے زیادہ فائدہ اٹھانے کے لیے نو طریقے	
لوگوں کے دل میں گھر کرنے کے چھ طریقے	
ا۔اس اصول پر عمل کرنے سے آپ کو ہر جگہ خوش آمدید کہا جائے گا	
۲۔اثر انگیزی کا آسان طریقہ	
۳۔اگر آپ ایسا نہیں کریں گے تو اپ کو پریشانی کا سامنا کرنا پڑے گا	
۴۔خوش کلامی کا آسان طریقہ	
۵۔لوگوں کو متوجہ کیسے کیا جائے ہے	
۶۔کس طرح لوگ آپ کو فوراً پسند کرنے لگیں	
یاد دہانی	

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

حصہ سوئم	
لوگوں کو ہم خیال کرنے کے بارہ طریقے	
۱۔آپ بحث وتکرار سے جیت نہیں سکتے	
۲۔دوشمنی کا راستہ اور اس راستے سے بچ نکلنے کی ترکیب	
۳۔آپ سے غلطی ہو جائے تو تسلیم کر لیجئے	
۴۔عقل انسانی کو متاثر کرنے کا طریقہ	
۵۔سقراط کا راز	
۶۔شکایات سے نمٹنے کا بے ضرر نسخہ	
۷۔تعاون حاصل کرنے کا طریقہ	
۸۔ایک معجزنما اصول	
۹۔لوگ کیا چاہتے ہیں	
۱۰۔ایک بات جس پر ہر کوئی کان دھرتا ہے	
۱۱۔فلمیں یہی کچھ کرتی ہیں ریڈیو یہی کچھ کرتا ہے	
پھر آپ یہ کچھ کیوں نہیں کرتے	
۱۲۔جہاں کوئی اور طریقہ کام نہ دے وہاں یہ اصول آزمائیں	

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

حصہ چہارم	
لوگوں کے جذبات کو ٹھیس نہ پہنچے وہ ہم سے ناراض بھی نہ ہوں اور وہ ہمارے حسب منشا بدل بھی جائیں نوطریقے	
۱۔اگر آپ کو نکتہ چینی کرنا ہی پڑے تو اس کی یوں ابتداء کیجیے	
۲۔ایسی نکتہ چینی کہ لوگ برا نہ مانیں	
۳۔پہلے اپنی غلطیوں کا ذکر کیجیے	
۴۔کوئی شخص حکم کا غلام بننا پسند نہیں کرتا	
۵۔دوسرے شخص کو شرمندگی سے بچایئے	
۶۔کامیابی کی تحریک	
۷۔بروں کو بھی اچھا کہیے	
۸۔غلطیوں کو نا قابل اصلاح نہ ٹھہرایئے	
لوگ آپ کا کام بھی کریں اور خوش بھی رہیں	
یاددہانی	

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

حصہ پنجم	
معجزہ نما خطوط	
معجز نما خطوط	
حصہ ششم	
گھریلو زندگی کو زیادہ مسرت بخش بنانے کے سات اصول	
ا۔خانہ آبادی تک کا راستہ	
۲۔محبت کیجیے اور جینے دیجیے	
۳۔طلاق کا راستہ	
۴۔باپ کی بھول	
۵۔ہر کسی کو خوش کرنے کا فوری طریقہ	
۶۔عورت ان چیزوں کی بڑی قدر کرتی ہے	
۷۔اگر آپ مسرت چاہتے ہیں تو یہ بات نہ بھولیے	
۸۔ازدواجی مسائل سے بے خبری	
یاددہانی	

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

تعارف

ڈیل کارنیگی 24 نومبر 1888ء کو امریکہ میں میری ول منروری کے مقام پر پیدا ہوا کون کہتا ہے کہ وہ 1955ء کو انتقال کر گیا یہ درست ہے کہ اس کا انتقال ہو گیا مگر وہ لاکھوں کروڑوں نہی بلکہ اربوں قارئین کے دلوں میں اپنی بے مثال تحریروں کی صورت میں زندہ ہے اس کی ابدی زندگی اور شہرت دوام کا اندازہ اسی بات سے لگا سے لگالیں کہ کارنیگی نے جن اداروں سے فیض اکتساب کیا ان اداروں کی عزت وتوقیر میں نہ صرف اضافہ ہوا بلکہ تشنگان علم اس کی مادر علمی کے درو دیوار کو دیکھنا بھی قابل فخر گردانتے ہیں کارنیگی نے سٹیٹ ٹیچر کالج وارنز برگ میں 1904ء سے لے کر 1908ء تک امریکن اکادمی ڈرامٹیک نیویارک میں 1911ء میں تعلیم حاصل کی اس نے لازوال شہرت کی حامل کتابیں تصنیف کیں ایسی کتابیں تصنیف کرنے کا خواب تو ہر لکھاری دیکھتا ہے مگر ایسی تعبیر کارنیگی جیسے لکھاری کو ہی ملتی ہے کارنیگی نے صرف اپنی ہی کتابیں نہیں لکھی بلکہ قائل ومتاثر کرنے کے طریقوں پر نیز گفتگو اور تقریر کے فن سے روشناس کرانے والے ادارے بھی چلائے جہاں پر اسے فنون وعلوم پر عملی تعلیم دی جاتی تھی کارنیگی امریکہ کے ستر اخباروں میں مخصوص موضوعات پر کالم بھی لکھا کرتا تھا اس کی تمام کتب کے انگریزی سے اقوام عالم کی تقریبا تمام زبانوں میں تراجم شائع ہو چکے ہیں

یہ بات بغیر کسی شک وشبے کہی جا سکتی بلکہ اس کی تصدیق تو چہاردانگ عالم سے ہو چکی ہے جس سے اس کو ذرہ بھر بھی تشکیک نہیں ہے کہ کارنیگی فن تقریر اور شخصیت سازی کا بانی ہے وہ ابتداء سے اب تک شہرت کے سب سے اونچے مینار پر کھڑا ہے اور اس مینار کی بنیاد اس بات پر استوار ہوئی کہ انتہائی مشکل اور کٹھن دور اور حالات میں کامیابی وکامرانی سے ہمکنار ہوا جا سکتا ہے اسکی کتابوں کی مقبولیت کا

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

اندازہ اس بات سے لگالیں کہ جب اس کی کتاب how to win friends in influencepeople and1936ءمیں شائع ہوئی تو اس کی ایک کروڑ کاپیاں فروخت ہوئیں بین الاقوامی زبانوں کے تراجم کی اشاعت کے اعداد وشمار اس میں شامل نہیں۔

اس کی کتابوں کی مقبولیت کی ایک وجہ یہ بھی ہے کہ وہ اپنی کتابوں میں کامیابی و کامرانی کے کے راز تجربات کے ذریعے افشاں کرتا ہے نیز وہ ان کتابوں میں خاکے اور اشکال اور امثال کی مدد سے قارئین کو الجھنوں اور دیگر جھنجھٹوں سے نجات دلاتا اس کا انداز نگارش سادہ سہل دل نشین اور عام روزہ کے مطابق ہوتا اس کی تحریر جادو سے مرصع ہوتی وہ جادو یہ تھا کہ دل و دماغ میں یہ بات راسخ ہوچکی تھی کہ انسانیت کی فلاح و بہبود کی جائے اور مسائل کے گرداب و بھنور میں ڈولتی ہوئی ناؤ کو منجدھار سے نکال کر کامیابیوں کے ساحلوں تک پہنچایا جائے اس کی باتوں تحریروں انداز گفتار اور کتب میں اتنی اثر پذیری کا راز یہ تھا کہ وہ دل سے بات کرتا تھا اور وہ دل پر اثر کرتی ہے اس اثر انگیزی سے سحر انگیزی کے چشمے پھوٹتے ہیں جو علم وعمل کے پیاسوں کی تشنگی کو بجھاتے ہیں

کارنیگی کی تحریروں اور تقریروں کا مرکز ومحور یہ رہا ہے کہ وہ کہتا ہے کہ یقین اور اعتماد کی ڈور کو اپنے ہاتھوں سے چھوٹنے نہ دو پھر آپ کی خواہشات کی پتنگ نیلگوں آسمان کی بلندیوں کو چھو کر رہے گی وہ انسان سے محبت کرنے کا درس دیتا ہے اور وہ اپنے قاری کو اپنے گر اور فن سے آگاہ کرتا ہے جس سے وہ لوگ جو دوسروں کے سامنے ہیچ نظر آتے ہیں اور ان کے گرد حقارت کا ہالہ مضبوط سے مضبوط تر ہوتا جاتا ہے وہ انہیں دوسروں کے دلوں کو اپنا مسکن بنانے اور انہیں وہاں پر ہمیشہ کے لیے مکین ہو جانے کی ترکیب سکھاتا ہے

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

اپنے قرب وجوار اور معاشرے وملک کے اندر اپنی عزت واحترام اور کھوئے ہوئے وقار اور پامال شدہ ساکھ کے ملبے تعمیر نو کی بنیاد رکھنے کے لے خود معمار کی طرح مختلف زاویے طریقے اور ہنر سیکھا تا ہے اور جب تک قاری ان انہدام شدہ کھنڈروں سے نئ عمارت تعمیر نہیں کر لیتا وہ خود بھی ہمت نہیں ہارتا اور نہ ہی قاری کو عزم واستقلال کے ہتھیار رکھنے دیتا ہے

ڈیل کارنیگی نے اپنی عملی زندگی کا آغاز ایک آہنی خود فروخت کرنے والی کمپنی سے کیا اور اپنے تجربات ومشاہدات کو اپنی کتاب

publicspeekingand ifluence men in business

جو کہ 1931ء میں شائع ہوئی اس کے بعد اس نے بطور استاد وارنز برگ میں سٹیٹ ٹیچر کالج میں تدریسی فرائض سرانجام دیئے

کارنیگی کی کتابیں دنیا کے بیشتر ممالک کے تعلیمی اداروں کے نصاب میں شامل ہیں اس کی کتابیں ان ممالک کے نصاب میں عملی تدریس کے طور پر پڑھائی جاتی ہیں جہاں پر اس بات کی تربیت دی جاتی ہے کہ مرد وزن کس طرح اور کن اصولوں اور قاعدوں پر عمل کر کے کامیاب زندگی گذار سکتے ہیں نیز دوسروں سے کس طرح قابل قدر اور قابل احترام رشتوں کو استوار رکھا جا سکتا ہے

کارنیگی کتنا بڑا ماہر نفسیات ہے کہ اس نے ایسے موضوعات کو منتخب کیا کہ اس کے موضوعات سے ہی اندازہ ہو جاتا ہے کہ اس نے مایوسیوں اور محرومیوں کی دلدل میں دھنسے ہوئے لوگوں کو کامیاب زندگی کی شاہراہ پر ڈال دیا وہ ایک ماہر نباض کی طرح اپنے امراض کا کامیاب سے علاج کرتا ہے جس میں نہ ہنگ لگتی ہے نہ پھٹکری بس صرف اس کی کتابوں کا مطالعہ کرنا شرط ہے کارنیگی ناکامی نامرادی

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

اور مایوسی جیسی تاریکیوں کے بطن سے مسرتوں کی سحر تک پہنچتا ہے وہ ہمت اور حوصلے پر اسی قدر یقین رکھتا ہے کہ بڑی سے بڑی جنگ جیتنے کے لیے وہ پسپائی جیسے الفاظ سے نا آشنا ہے

ہم زندگی کی جنگ میں ہارے ضرور ہیں
لیکن کسی محاذ پر پسپا نہیں ہوئے

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

مقدمہ

ناموری کا آسان راستہ

گزشتہ جنوری کی ایک سرد رات کی بات ہے اڑھائی ہزار مرد و عورتیں نیو یارک شہر کے ہوٹل پین سلوانیا کے وسیع ہال روم میں جمع تھے شام کے ساڑھے سات بجے تک ہال روم کھچا کھچ بھر چکا تھا ایک نشست بھی خالی نہ تھی آٹھ بج چکے تھے لیکن شائقین جوق در جوق چلے آرہے تھے حتیٰ کہ اس وسیع ہال روم کی وسیع بالکنی بھی بھر گئی تھوڑی دیر بعد تو کھڑا ہونے کے لئے بھی جگہ نہ تھی پھر بھی سینکڑوں لوگ دن بھر کی دوڑ دھوپ سے چور ہونے کے باوجود اس رات مسلسل ڈیڑھ گھنٹے تک کھڑے رہے کیا دیکھنے کے لیے؟

فیشن کی نمائش؟

چھ دن تک مسلسل جاری رہنے والی سائیکل کی دوڑ؟

یا اداکار کلارک گیبل کی ایک جھلک؟

جی نہیں ان لوگوں کو ایک اخبار کا اشتہار کشاں کشاں یہاں لے آیا تھا

انہوں نے دو روز پہلے اخبار نیو یارک سن اٹھایا تو سب سے پہلے ان کی توجہ پورے صفحے کے ایک اشتہار نے اپنی طرف کھینچی تھی

اپنی آمدنی میں اضافہ کیجیے

مؤثر طرز خطابت سیکھیے

قیادت کی تیاری کیجیے

فرسودہ مضمون؟ درست......لیکن مانیں یا نہ مانیں دنیا کی انتہائی تعلیم یافتہ شہر میں معاشی بحران کے زمانے میں جب کہ اس شہر کی بیس فیصد آبادی بیکاری کا

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

شکار تھی اڑھائی ہزار افراد اپنے گھروں سے نکل کر ایک اشتہار کے جواب میاں پین سلوانیا ہوٹل میں جوق در جوق اُجمع ہوئے

یہ بھی نہ بھولیے گا کہ یہ اشتہار کسی مشہور اخبار میں نہیں چھپا بلکہ شہر کے ایک نہایت غیر معروف سے اخبار نیویارک سن میں چھپا اور جن لوگوں کی توجہ اس اشتہار نے کھینچی وہ زیادہ تر اعلیٰ درجہ کے افراد تھے ان میں بڑے بڑے کارخانوں کے منتظم تھے، ملازم لوگ اور دوسرے پیشہ ور تھے جن کی آمدنی آٹھ ہزار سے دو لاکھ سالانہ تک تھی

یہ لوگ ڈیل کارنیگی کے ادارہ خطابت و تعلقات میں سکھائے جانے والے مئوثر طرز خطابت اور تجارت میں لوگوں میں معاملات کرنے کے انتہائی نئے اور نہایت ہی عملی طریقوں پر پہلی کھلی تقریر سننے کے لیے آئے تھے

کیا یہ آڑھائی ہزار تجارت پیشہ مرد اور عورتیں بحران کے سبب سے پیدا شدہ مزید تعلیم حاصل کرنے کی بھوک کو مٹانے کے لیے آئے تھے؟ بظاہر ان کے آنے کا مقصد یہ نہیں تھا کیونکہ یہی تقریر یارک شہر میں گزشتہ چوبیس سال سے جاری تھی اس اثناء میں ڈیل کارنیگی، پندرہ ہزار سے زیادہ تاجروں اور دوسرے پیشے کے لوگوں کو تربیت دے چکے تھے اور ویسٹنگ ہاؤس الیکٹرک اینڈ مینوفیکچرنگ کمپنی میک گرا ہل پبلشنگ کمپنی بروکلین یونین گیس کمپنی، بروکلین چیمبر آف کامرس، امریکن انسٹی ٹیوٹ آف الیکٹرک انجینئر اور نیویارک ٹیلی فون کمپنی جیسے بڑے بڑے خود سر اور قدامت پسند ادارے بھی اپنے منتظمین اور ممبروں کے استفادے کے لیے اپنے دفتروں میں اس تربیت کا بندوبست کر چکے تھے

یہ لوگ مڈل اور ہائی اسکولوں یا کالجوں سے تعلیم حاصل کرنے کے دس یا بیس سال بعد اس قسم کی تربیت حاصل کرنے آئے تھے یہ حقیقت ہمارے نظام تعلیم

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

کی خامیوں پر مایوس کن تبصرہ تھا

آخر بالغ افراد کس قسم کی مزید تعلیم کی ضرورت محسوس کرتے ہیں؟

یہ ایک نہایت ہی اہم سوال ہے ۔اس کا جواب دینے کے لیے شکاگو یونیو رسٹی امریکہ کی تعلیم بالغاں کی انجمن اور یونا یئٹڈ وائی ۔ایم۔سی۔اے سکولوں نے دو سال تک ایک روپے کی کثیر رقم صرف کی ان تحقیقات سے ثابت ہوا کہ بالغ افراد کی دلچسپیوں دوسرا اوّلین مرکز ان کی قوت ارادہ ہے اس سے یہ بھی ثابت ہوا کہ ان کی دلچسپیوں کا دوسرا مرکز انسانی تعلقات کے فن میں مہارت پیدا کرنا ہے وہ دوسرے لوگوں کے ساتھ دوستانہ مراسم پیدا کرنا اور انہیں متاثر کرنا چاہتے ہیں وہ خطیب یا مقرر بننا نہیں چاہتے وہ تو ایسی تجویزوں کے متلاشی رہتے ہیں جنہیں وہ فی الفور تجارت ،سماجی تعلقات اور گھروں میں استعمال کر سکیں

بالغ افراد یہ باتیں سیکھنی چاہتے تھے تحقیقات کرنے والوں نے کہا ،بہت اچھا،، اگر آپ یہی کچھ چاہتے ہیں تو ہم آپ کی خواہش پوری کریں گے ۔،،

انہوں نے کتابوں کا جائزہ لیا تو معلوم ہوا کہ اب تک کوئی ایسی کتاب نہیں لکھی گئی جو انسانی تعلقات میں لوگوں کے روزمرہ کے مسائل کو حل کرنے میں ان کی مدد کر سکے

یہ بڑی عجیب بات تھی ۔سینکڑوں سالوں سے یونانی اور لاطینی زبانوں اور ریاضی پر بڑی بڑی کتابیں لکھی گئی تھیں اور یہ ایسے ماضوعات تھے جن کی ایک عام بالغ آدمی ذرا بھی پرواہ نہیں کرتا لیکن اس کے دل پسند موضوع پر اس کی رہنمائی اور مدد کے لیے کوئی کتاب معرض وجود میں نہیں آئی تھی

ایک اخباری اشتہار کے جواب میں پین سلوانیا ہوٹل کے وسیع ہال روم میں آڑھائی ہزار بالغ افراد کے جمگھٹے کی وجہ اب واضح ہوگئی ۔آخر کار لوگوں کو وہ چڑیل

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

مل گئی تھی جس کی ایک مدت سے تلاش تھی اپنے اسکولوں اور کالجوں میں وہ کتابوں کو کیڑوں کی طرح محض اس بھرو سے پر چاٹتے رہتے تھے کہ ان کے مالی اور پیشہ وارانہ مقاصد کی تکمیل کے لیے یہ کتابیں "کھل جا سم سم"، کا درجہ رکھتی ہیں۔

لیکن تجارت اور پیشہ وارانہ زندگی کے چند سالوں کے تلخ تجربے سے وہ بہت مایوس ہوئے۔انہوں نے دیکھا کہ تجارت میں بڑی بڑی کامیابیاں ان لوگوں کو نصیب ہوئیں جو علم کے ساتھ ساتھ اچھی گفتگو‘ لوگوں کو اپنا ہم خیال بنانے اور اپنی خوبیوں کو اور خیالات کو با اثر بنانے کی اہلیت بھی رکھتے تھے

ان لوگوں پر جلد ہی یہ حقیقت آشکارا ہو گئی کہ اگر کوئی شخص سر پر کپتانوں والی ٹوپی پہن کر تجارت کے جہاز کو چلانا چاہے تو اس کے لیے لاطینی زبان کے افعال یا ہارورڈ یونیورسٹی کی سند کی بہ نسبت شخصیت اور موثر طرز زندگی زیادہ اہم ہیں

اخبار نیو یارک سن کے اشتہار میں یقین دلایا گیا تھا کہ چین سلوا نیا ہوٹل کا اجلاس نہایت تفریح بخش ہوگا اور یہ اجتماع ثابت بھی ایسا ہی ہوا۔

اٹھارہ افراد جو پہلے تربیت لے چکے تھے۔لاؤڈ سپیکر کے سامنے ڈٹے ہوئے تھے ان میں سے پندرہ کو ٹھیک سوا سوا منٹ کے محدود وقت میں اپنی کہانی بیان کرنے کی اجازت دی گئی صرف سوا منٹ اس کے بعد ٹن سے گھنٹی بجتی اور جلسے کے صدر صاحب چلاتے "وقت ختم۔اگلا مقرر۔"،

جلسے کی کاروائی اس سرعت اور گہما گہمی سے ہوئی جس طرح بھینسوں کا ریوڑ زنانے کے ساتھ میدان میں سے گذر جائے حاضرین اس کاروائی کو دیکھنے کے لیے ڈیڑھ گھنٹے تک کھڑے رہے۔

مقررین میں امریکہ کی تجارتی زندگی سے تعلق رکھنے والے مختلف لوگ تھے ان میں سے ایک زیورات کی دوکان کا منتظم تھا۔ایک نان بائی‘ ایک ٹریڈ ایسوسی

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

ایشن کا صدر، دو بینک کارڑکوں کا ایک سیلز مین، کیمیائی اشیاء کا ایک سیلز مین ایک بیمہ کمپنی کا ایجنٹ، اینٹیں بنانے والوں کی انجمن کا سیکرٹری، ایک محاسب ایک دندان ساز ایک معمار، ایک وسکی کا سیلز مین، ایک روحانی معالج ایک دوافروش جو نیویارک میں تربیت کے لیے آیا تھا۔ اور ایک وکیل شامل تھا جو ہوانا سے تین منٹ میں ایک اہم تقریر سیکھنے آیا تھا

پہلے مقرر کا نام پیٹرک جے اوبیرَ تھا وہ آئر لینڈ میں پیدا ہوا۔ صرف پرائمری تک تعلیم پا سکا اس کے بعد پھرتا پھراتا امریکہ چلا آیا۔ یہاں اس نے پہلے مشینوں کی مرمت کا کام کیا پھر شوفر بن گیا وہ چالیس سال کا ہوا تو اس کا کنبہ بڑا ہو گیا اسے زیادہ روپے کی ضرورت پیش آئی اس نے ٹرکوں کی سیلز مینی شروع کی جیسا کہ اس نے بتایا وہ احساس کمتری کا شکار تھا اور یہ احساس اس کو گن کی طرح کھائے جاتا تھا وہ کسی تاجر سے بات چیت کرنے کے لیے جاتا تو اس کے دفتر کے آگے پیچھے دس بارہ چکر لگانے کے بعد دروازہ کھولنے کی جرات کرتا وہ اس کام سے اتنا مایوس ہو گیا تھا کہ وہ دوبارہ مشینوں کے کارخانوں میں ملازمت کر لینے کا ارادہ کرنے لگا تھا اتنے میں اسے ڈیل کارنیگی کے مئوثر طرز گفتار کے کورس کے تنظیمی اجلاس میں شرکت کرنے کے لیے ایک دعوت نامہ ملا

وہ اس اجلاس میں شریک نہیں ہونا چاہتا تھا وہ دل ہی دل میں ڈرتا تھا کہ اسے بہت سے کالج کے فارغ التعلیموں کا سامنا کرنا پڑے گا اور ان میں وہ بالکل غیر موزوں شخص معلوم ہو گا اس کی دل شکستہ بیوی نے التجا کی کہ وہ ضرور جائے شائد اس کی بہتری کی کوئی سبیل نکل آئے۔ بیوی نے اسے یقین دلایا کہ اسے مئوثر طرز گفتگو کی ازحد ضرورت ہے۔ لہذا وہ مقام اجلاس پر پہنچا اور پانچ منٹ تک باہر شش و پنج کے عالم میں کھڑا رہنے کے بعد کمرے میں داخل ہونے کی جرات کر سکا۔

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

وہ بولنے کی کوشش کرتا کئی دن تک تو مارے خوف کے اس کا دم خشک ہو جاتا تھا اور اسے ایسا لگتا رہا جیسے اس کا سر چکرا رہا ہے۔چند ہفتے بعد اس کے دل سے حاضرین کا خوف جاتا رہا اور وہ تقریر کرنے کو بے تاب رہنے لگا۔جیتنا بڑا مجمع ہوتا اسے اتنا ہی زیادہ لطف آتا اس کے دل سے افراد کا خوف ہی جاتا رہا اب اسے اپنے گاہکوں سے بھی ڈر نہیں آتا تھا اس کی آمدنی روز بروز بڑھتی گئی آجکل وہ نیو یارک کے چوٹی کے سیلز مینوں میں سے ہے اس رات چین سلوانیا ہوٹل میں پیٹرک اوبیرَ نے اڑھائی ہزار مجمع کے سامنے کھڑے ہو کر اپنے کارناموں کی کہانی بیان کی تو جلسے میں بار بار تحسین کی صدائیں بلند ہوئیں۔بہت کم پیشہ ور خطیب اس سے بہتر بول سکتے تھے۔

اس کے بعد اس شخص نے تقریر کی۔وہ ایک بوڑھا بنک کار تھا گیارہ بچوں کا باپ تھا اس نے بتایا ”میں نے پہلی مرتبہ اپنی جماعت میں تقریر کرنے کی کوشش کی تو مارے ہراس کے میرے منہ سے ایک لفظ نہ نکل سکا میرے دماغ نے کام کرنا چھوڑ دیا۔،،

اس کی داستان اس حقیقت کی بین مثال تھی کہ قیادت اچھے مقرر کی خادمہ ہے۔آج کل وال اسٹریٹ میں اس کا بہت وسیع کاروبار ہے۔

اسے کارنیگی کی جماعت میں شامل ہوئے چند ہی روز ہوئے تھے کہ اسے ٹیکس کا بل وصول ہوا۔بل دیکھتے ہی وہ آگ بگولہ ہو گیا۔ٹیکس بہت زیادہ لگایا گیا تھا عام دستور کے مطابق اسے گھر میں بیٹھ کر کڑھتے رہنا چاہیے تھا یا اپنے پڑوسیوں سے شکوہ شکایت کر کے اپنے دل کا غبار نکال لینا چاہئے تھا لیکن اس کے برعکس اس نے اپنا ہیٹ اٹھایا محلّہ کمیٹی کے اجلاس میں شریک ہوا اور بھرے جلسے میں اپنے دل کی بھڑاس نکالی۔

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

لوگ اس کی تقریر سے اس قدر متاثر ہوئے کہ انہوں نے اسے کلفٹن کی شہری کمیٹی کا انتخاب لڑنے کے لیے اکسایا۔لہذا وہ کئی ہفتوں تک مختلف جلسوں میں تقریر کرتا رہا اور میونسپل کمیٹی کی زیادتیوں اور فضول خرچیوں کی مزمت کرتا رہا۔

چھیا نوے امیدوار انتخاب لڑ رہے تھے رائے شماری ہوئی تو گاؤ فرے میئر کے ووٹ سب سے زیادہ تھے۔چند ہی دنوں میں وہ اپنی برادری کے چالیس ہزار کا نمائندہ بن گیا۔اپنی تقریروں کے بل بوتے پر اس نے چھ ہفتوں کے اندر اندر اپنے دوستوں کے مقابلے میں اسی گنا زیادہ دوست پیدا کر لیے۔

میونسپل کمیٹی کا ممبر منتخب ہو جانے کے بعد اس کی سالانہ آمدنی میں دس گنا اضافہ ہو گیا۔

تیسرا مقرر اشیائے خوردنی تیار کرنے والوں کی ایک بہت بڑی انجمن کا صدر تھا اس نے بتایا۔"میں ڈایریکٹروں کے بورڈ کے سامنے کھڑا ہو کر اپنے خیالات کا اظہار کرنے سے گھبرایا کرتا تھا۔کھڑا ہو کر دماغ پر زور ڈالنے اور تقریر کرنے کی کوشش سے مجھے دو فائدے پہنچے۔مجھے اپنی انجمن کا صدر چن لیا گیا۔صدر کی حیثیت سے مجھے امریکہ بھر میں مختلف اجتماعات میں تقریریں کرنا پڑیں۔میری تقریروں کے اقتباسات ایسوسی ایٹڈ پریس کی تاروں کے ذریعے ملک کے گوشے گوشے میں پہنچ کر اخبارات اور رسائل میں چھپنے لگے۔

مجھے تقریر کرنا آ گئی تو اس کی بدولت میری کمپنی اور اس کی پیداوار کی دو سال کے عرصے میں اس قدر شہرت ہو گئی کہ اس سے پہلے اشتہار بازی پر لاکھوں ڈالر خرچ کرنے سے بھی نہ ہوئی تھی کہاں تو میری یہ حالت تھی کہ میں اپنی کمپنی کے اہم منتظمین کو ٹیلی فون کرنے اور انہیں کھانے کی دعوت دیتے ہوئے بھی گھبرایا کرتا تھا۔کہاں اب قوت تقریر کی بدولت میری قدر و منزلت اور شہرت میں اس قدر اضافہ ہوا کہ وہی

منتظمین اب مجھے ٹیلی فون پر دعوت دیتے ہیں اور میرا قیمتی وقت ضائع کرنے کی معذرت چاہتے ہیں۔

تقریر کرنے کی اہلیت شہرت کا آسان طریقہ ہے اس سے آدمی سب کی نظروں میں کھب جاتا ہے اور عام لوگوں سے کہیں زیادہ ممتاز ہو جاتا ہے جو شخص مؤثر تقریر کر سکتا ہے اس کی قدر اس کی ذاتی صفات سے بھی بڑھ چڑھ کر ہوتی ہے۔

آج دنیا میں تعلیم بالغاں کی تحریک پر بہت زور دیا جا رہا ہے اس کے سب سے بڑے حامی ڈیل کارنیگی ہیں وہ بالغ افراد کی اتنی تقریریں سن چکے ہیں اور ان پر نکتہ چینی کر کے ان کی حوصلہ افزائی کر چکے ہیں کہ کوئی اور آدمی اس میدان میں اس کا حریف نہیں حال ہی میں مسٹر ریلے نے "۔اپ مانے یا نہ مانیں،، کے عنوان کے تحت ایک کارٹون شائع کیا ہے اس میں انہوں نے یہ بتایا ہے کہ ڈیل کارنیگی ڈیڑھ لاکھ تقریروں پر نکتہ چینی کر چکے ہیں۔ اگر آپ اس تعداد سے متاثر نہیں ہوئے تو اس کو دوسرے لفظوں میں یوں بیان کیا جا سکتا ہے کہ جس وقت سے کولمبس نے امریکہ ایجاد کیا ہے۔ اگر اس وقت سے لے کر آج تک روزانہ ایک تقریر کی جائے تو کل اتنی تقریریں بنتی ہیں جتنی ڈیل کانیگی نے سنی ہے اور ان کی اصلاح کی ہے یا یوں کہا جا سکتا ہے کہ جتنے مقرروں نے ان کے سامنے تقریریں کیں۔ اگر ہر مقرر نے ایک تقریر پر کم از کم تین منٹ بھی صرف کیئے ہوں اور مقررین یکے بعد دیگرے فوراً تقریر کرنے کھڑے ہوتے ہیں تو ان کی تقریروں کو دن رات سننے کے لیے پورا ایک سال چاہئے۔

ڈیل کارنیگی کی زندگی ہنگاموں سے بھرپور ہے۔ وہ اس حقیقت کی زندہ مثال ہیں کہ اگر کسی شخص میں نئے خیالات موجزن ہوں اور وہ جوش او رولولے سے کام کرے تو وہ زندگی میں کس قدر کامیاب ہو سکتا ہے۔

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

وہ میسوری کے ایک دور افتادہ گاؤں میں پیدا ہوئے جو ریلوے اسٹیشن سے دس میل دور تھا۔بارہ برس کی عمر تک انہوں نے موٹر کی شکل تک نہ دیکھی تھی۔لیکن آج چھیالیس سال کی عمر میں وہ روئے زمین کے دور دراز مقامات میں روشناس ہیں۔ہانگ کانگ سے لے کر ہیمر فیٹ تک انہیں بے شمار لوگ جانتے ہیں

میسوری کا یہ نوجوان کبھی بیر چنا کرتا تھا اور گونگھے سیپیاں جمع کیا کرتا تھا وہ فی گھنٹہ صرف پانچ پیسے کمایا کرتا تھا۔آج وہ بڑی بڑی کمپنیوں کے منتظمین کو فن خطابت سکھا کر فی منٹ پانچ روپے کماتا ہے

یہ نوجوان کو پہلے گوالا تھا اور مویشی پالنے،بچھڑوں کو داغنے اور کھیتوں کی نگہبانی کا کام کیا کرتا تھا۔جب لندن گیا تو اس نے شہزادہ ویلز کی سرپرستی میں اپنے فن کا مظاہرہ کیا۔

یہ نوجوان جس نے کبھی چھ سات مرتبہ جلسوں میں تقریر کرنے کی کوشش کیا اور بری طرح ناکام ہوا۔بعد میں میرا ذاتی معاون بنا اور میری کامیابی کا سہرا بڑی حد تک اسی نوجوان ڈیل کارنیگی ہی کے سر ہے۔

ڈیل کارنیگی کو تعلیم حاصل کرنے کے لیے بڑی جدوجہد کرنی پڑی۔شمال مغربی میسوری میں زندگی بہت ہی دشوار تھی۔دریا نمبر 102 میں ہر سال طغیانی آتی اور تمام فصلیں اور خشک چارہ طغیانی کی نظر ہو جاتا تھا۔ہر موسم میں جانور بیمار پڑ جاتے اور ہیضے کی نظر ہو جاتے۔مویشی اور خچر وغیرہ کی قیمتیں گر جاتی قرضہ دینے والے بنک ڈگریاں جاری کرانے کی دھمکی دینے لگتے۔

ڈیل کارنیگی کے والدین اس مصیبت سے اس قدر تنگ آ گئے کہ انہوں نے اپنا پہلا کھیت بیچ دیا اور میسوری ہی میں اسٹیٹ ٹیچرز کالج وارنس برگ کے قریب ایک کھیت خریدا۔شہر میں ایک ڈالر روزانہ پر کھانا اور رہائش دستیاب تھی۔

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

لیکن کارنیگی میں اتنی استطاعت نہ تھی۔ لہذا وہ اپنے کھیت پر ہی مقیم رہے اور ہر روز گھوڑے پر سوار ہو کر تین میل کا سفر کر کے کالج میں پڑھنے آتے۔ وہ گھر میں ہوتے تو گائیں دہتے، لکڑی چیرتے، سوروں کو چارہ ڈالتے۔ اور رات کے وقت مٹی کے تیل کے چراغ کی روشنی میں لاطینی زبان کے قواعد کا مطالعہ کرتے۔ حتیٰ کہ ان کی آنکھیں تھک جاتیں، اور وہ اونگھنے لگتے۔

وہ رات کے بارہ بجے بستر پر سونے کے لیے جاتے۔ اور صبح تین بجے اٹھنے کے لیے ٹائم پیس کا الارم لگا دیتے۔ ان کے والد اعلیٰ نسل کے سور پالتے۔ اور ہر وقت دھڑکا لگا رہتا تھا کہ سردیوں کی راتوں میں سوروں کے بچے ٹھٹھر کر مر نہ جائیں۔ اس لیے ان کو ایک ٹوکرے میں رکھا جاتا۔ جسے گھاس پھوس سے ڈھانپ دیا جاتا۔ ٹوکرا باورچی خانے میں چولھے کے پاس رکھا جاتا۔ سؤر حسب عادت صبح تین بجے خوراک کے لیے چیخنے لگتے۔ اس وقت الارم بجتا اور ڈیل کارنیگی اپنے گرم، گرم بستر سے نکلتے، سؤر کے بچوں والا ٹوکرا اٹھا کر ان کی ماں کے پاس لے جاتے، اور ان کی بھوک مٹنے کے بعد انھیں واپس گرم باورچی خانے میں لے آتے۔

اسٹیٹ ٹیچرز کالج میں چھ سو طالب علم تھے۔ ڈیل کارنیگی ان چھ سات لڑکوں میں سے تھے۔ جو کالج کے ہوسٹل میں قیام نہیں کر سکتے تھے۔ اور شہر میں بھی نہ رہ سکتے تھے۔ ان میں اخراجات برداشت کرنے کی طاقت نہ تھی۔ اور وہ اپنی غربت پر نہایت خفیف اور شرمسار سے رہتے تھے۔ کیونکہ اس کی وجہ سے انہیں ہر روز اپنے فارم پر واپس آنا پڑتا، اور گائیں دوہنا پڑتیں تھیں۔ وہ موزوں لباس نہیں پہن سکتے تھے۔ ان کا کوٹ بہت تنگ اور ان کی پتلون بہت چھوٹی ہوتی تھی۔ اور وہ انہیں پہن کر اپنے اوپر ایک قسم کا احساس کمتری کا بوجھ لادے پھرتے۔ اس بوجھ میں

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

روز بروز اضافہ ہی ہوتا تھا۔وہ اس سے رہائی پانے کے لیے ہر وقت تجویزیں سوچتے رہتے۔اور کسی نہ کسی طرح کوئی امتیاز حاصل کرنے کی فکر میں لگے رہتے تھے۔ انہوں نے دیکھا کہ کالج کے چند طلباء کو نہایت قدر و منزلت اور عزت کی نگاہ سے دیکھا جاتا ہے۔اور وہ طلبا ایسے تھے جو یا تو فٹ بال اور بیس بال کے کھلاڑی تھے۔ یا وہ جو بحث و مباحثے اور مناظروں میں انعامات حاصل کر سکتے تھے۔

یہ دیکھ کر کہ ان میں ان کھیلوں وغیرہ میں نام پیدا کرنے کی صلاحیت نہیں۔ انھوں نے ایک مباحثے کو جیتنے کی کوشش کی۔انہوں نے اپنی تقریروں کی تیاری میں کئی مہینے صرف کیے۔وہ گھوڑے پر سوار کالج کو آتے ہوئے اور واپس گھر جاتے ہوئے تقریر کی مشق کرتے جاتے۔وہ گائیں دوہتے وقت تقریر کی مشق کرتے۔کبھی وہ اپنے باڑے میں گھاس کے ڈھیر پر چڑھ جاتے اور بڑے جوش و خروش سے خوف زدہ کبوتروں کے سامنے جاپانی مہاجرین کی آمد کو روکنے کی ضرورت پر دھواں دھار تقریریں کرتے۔

لیکن اس قدر خلوص اور تیاری کے باوجود انہیں شکست پر شکست ہوتی رہی۔اس وقت ان کی عمر اٹھارہ برس کی تھی۔وہ بہت حساس اور مغرور تھے۔اپنی ناکامیوں سے وہ اس قدر مایوس اور دل برداشتہ ہوگئے کہ خودکشی کرنے کی بھی سوچنے لگے۔لیکن بالآخر وہ کامیاب ہونے لگے،اور پے در پے مباحثوں کے انعامی مقابلے جیتنے لگے۔یہاں تک کہ دوسرے طلبا ان سے تربیت پانے لگے اور یہ طلبا بھی ان ہی کی طرح مناظرے جیتنے لگے۔

کالج چھوڑنے کے بعد انہوں نے مویشیوں کی پرورش کی بذریعہ خط و کتابت تعلیم دینے والے اداروں کی ملازمت اختیار کر لی۔لیکن انتہائی کوشش اور ہمت کے باوجود وہ اس ملازمت میں ناکام رہے۔ان کا دل ٹوٹ گیا۔وہ شہر الائنس

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

کے ایک ہوٹل میں ٹھہرے ہوئے تھے۔ایک دن دوپہر کے وقت وہ اپنے کمرے میں گئے،نہایت حسرت ویاس کے عالم میں اپنے بستر پر گر پڑے اور رونے لگے۔ وہ سوچنے لگے کہ کاش وہ دوبارہ کالج میں داخل ہوسکیں،اور زندگی کی سخت جدوجہد سے نجات پائیں۔لیکن وہ ایسا نہیں کر سکتے تھے۔آخر انھوں نے فیصلہ کیا کہ اوہاما میں جاکر کوئی اور کام تلاش کریں۔لیکن ان کے پاس سواری گاڑی کا کرایہ تک نہ تھا۔انہوں نے مال گاڑی میں سفر کیا،اور ڈبوں میں لدے ہوئے گھوڑوں کو چارہ کھلانے اور پانی پلانے کا کام کرتے رہے۔آخر کار وہ جنوبی اوہاما میں قیام پذیر ہوئے اور ایک کمپنی کی طرف سے صابن اور سور وغیرہ کی چربی فروخت کرنے پر مامور ہوگئے۔جس علاقے سے وہ یہ سامان خرید تے۔اس میں امریکہ کے قدیم باشندے ریڈ انڈین رہتے تھے۔یہ علاقہ نہایت دشوار گزار تھا۔وہ مال گاڑیوں، گھوڑا گاڑیوں اور گھوڑے کی پیٹھ پر سفر کرتے۔اور ایسی کارواں سراؤں میں شب بسری کرتے جن میں کپڑوں کے پردے لٹکا کر مسافروں کے لیے الگ،الگ کمرے بنائے گئے تھے۔وہ سیلز میں پر کتابیں پڑھتے،چھکڑوں پر سفر کرتے،ریڈ انڈین عورتوں کے گورے شوہروں کے ساتھ تاش کا کھیل پوکر کھیلتے۔اور روپیہ جمع کرنے کی ترکیبیں سوچتے رہتے۔

جب کوئی گاہک صابن،سور کی چربی اور دوسری چیزوں کی قیمت ادا نہ کرسکتا ۔تو وہ اپنی الماری سے اپنے جوتے نکالتے،ریلوے کے بیلداروں کے ہاتھ انہیں فروخت کرے۔اور اپنی کمپنی کو روپیہ بھیج دیتے۔

اکثر وہ مال گاڑی میں ایک دن میں سو میل تک سفر کرتے۔ مال گاڑی چھوٹے،چھوٹے اسٹیشنوں پر مال اتارنے کے لیے ٹھہر جاتی۔تو وہ قصبے کے بازار میں چلے جاتے۔تین چار سوداگروں سے ملتے۔ان سے مال کی خریداری کے آرڈر

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

وصول کرتے ،گاڑی کا انجن روانگی کی سیٹی بجاتا،تو وہ بازار سے بھاگے واپس آتے۔اور چلتی ہوئی گاڑی میں پھر سوار ہو جاتے۔

انہوں نے دو سال کے مختصر عرصے کے اندر ایک ایسے علاقے کو آرمرا ینڈ کمپنی کا اول درجے کا خریدار بنا دیا۔ جو خریداری کے اعتبار سے کمپنی کی فہرست میں پچیسیویں درجے پر تھا۔کمپنی نے انہیں ترقی دینا چاہی۔آپ نے وہ کام کیا جو ناممکن معلوم ہوتا تھا۔لیکن انھوں نے اس ترقی کو لینے سے انکار کر دیا۔اور استعفٰی دے دیا۔استعفٰی دے کر وہ نیویارک چلے آئے۔یہاں ڈرامائی فنون کی امریکی اکادمی میں تربیت حاصل کی۔ اور پولی آف دی سرکس کے ڈرامے میں ڈاکٹر یارٹلے کا پارٹ ادا کرتے ہوئے ملک بھر میں دورہ کیا۔انھیں بہت جلد معلوم ہو گیا کہ وہ کوئی بلند پایہ ایکٹر نہیں بن سکتے۔اس لیے وہ دوبارہ سیلز مین بن گئے۔اور پیکارڈ موٹر کمپنی کے آٹو موبائل ٹرک بیچنے لگے۔لیکن مصیبت یہ تھی کہ انہیں مشینری کی ذرا واقفیت نہ تھی۔اور نہ ہی وہ حاصل کرنا چاہتے تھے۔لہذا وہ اپنے کام پر بادل نخواستہ جاتے تھے۔ان کے دل کو سکون حاصل نہ تھا۔وہ مطالعے کے وقت کے متلاشی رہنے لگے۔اور جن کتابوں کا نقشہ وہ کالج کے ایام ہی میں تیار کر چکے تھے۔انہیں لکھنے کی تمنا ان کے دل میں امنڈ آئی۔لیکن وقت کہاں سے لاتے؟ چنانچہ انہیں استعفٰی دینا پڑا۔انہوں نے یہ پروگرام بنایا کہ وہ دن بھر کے وقت کہانیاں اور ناول لکھیں گے۔اور رات کو ایک مدرسہ شبانہ میں پڑھایا کریں گے۔

آخر وہ کیا پڑھائیں گے؟انہوں نے اپنی گزشتہ زندگی پر نگاہ دوڑائی۔اور اپنے کالج کے کام میں اندازہ لگایا،تو معلوم ہوا کہ کالج کے دوسرے مضامین کی بہ نسبت فن خطابت نے انہیں،زیادہ خود اعتمادی،حوصلہ مندی ،بردباری،اور تاجر پیشہ لوگوں سے ملنے،اور ان سے کام لینے کی قابلیت عطا کی تھی ۔لہذا انہوں نے

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

نیو یارک میں وائی ۔ایم ۔سی ۔اے ۔کے سکولوں کے منتظمین سے درخواست کی۔کہ انہیں تاجر پیشہ لوگوں کے لیے فن تقریر کی تعلیم دینے کی اجازت دی جائے ۔

یہ کیا تاجروں کو خطیب اور مقرر بنایا جائے ۔کیسی بے معنی بات ہے۔ منتظمین جانتے تھے کہ اس میں ناکامی ہو گی۔وہ پہلے اس نوعیت کے درس شروع کر کے نتیجہ دیکھ چکے تھے۔ ہمیشہ ناکامی کا منہ دیکھنا پڑا تھا۔ چنانچہ وائی ۔ایم ۔سی ۔اے ۔والوں نے انہیں آٹھ روپے فی شب معاوضہ دینے سے انکار کر دیا۔لیکن کارنیگی صاحب کمیشن کی شرط پر پڑھانے کے لیے تیار ہو گئے۔اور انہوں نے منافع کی صورت میں چند فی صدی حصہ طے کرلیا۔تین سال نہ گزرنے پائے تھے کہ منتظمین ڈیل کارنیگی کو آٹھ روپے کی بجائے ایک سو بیس روپے فی شب ادا کر رہے تھے ۔یہ کورس کامیاب ہوا۔دوسرے وائی ،ایم ،سی ،مرکزوں نے شہرت سنی ۔اور دوسرے شہروں میں بھی اس کورس کا چرچا ہوا ۔چنانچہ ڈیل کارنیگی اب نیو یارک ،اونلے ،ڈلفیا ،بالٹی مور اور بعد ازاں لندن اور پیرس میں بھی اپنے فن کی تدریس کرنے لگے

بازار میں فن خطابت پر جو کتابیں ملتی تھیں ۔وہ بہت زیادہ عالمانہ اور تاجروں کے لیے ناممکن العمل تھیں ۔ڈیل کارنیگی نے ہمت نہ ہاری۔انہوں نے خود اپنی ایک کتاب لکھی ۔اس کا نام ہے قائل اور متاثر کرنے کے لیے گفتگو اور تقریر کا فن ۔ یہ کتاب آج کل وائی ۔ ایم ۔ سی ،اے کے تمام سکولوں ۔ امریکی انجمن ،بینک کار ،اور قومی انجمن قرضہ کے جاری کردہ ،اسکولوں اور اداروں میں بطور نصاب شامل ہے۔

آج ہر موسم میں اکیلے ڈیل کارنیگی کے پاس جتنے لوگ موثر کلامی کا فن سیکھنے آتے ہیں ۔ان کی تعداد تمام طلبا کی اجتماعی تعداد سے کہیں زیادہ ہے۔ جو

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

نیو یارک کی تمام یونیورسٹیوں اور کالجوں میں فن خطابت کی تربیت پا رہے ہیں۔

ڈیل کارنیگی کا دعویٰ ہے کہ ہر فرد تقریر کر سکتا ہے۔ بشرطیکہ وہ دیوانہ نہ ہو۔ اور وہ کہتے ہیں کہ اگر شہر کے جاہل سے جاہل آدمی کے سر پر بھی گھونسہ رسید کر دیا جائے۔ اور اسے زمین پر پٹخ دیا جائے۔ تو وہ اپنے پاؤں پر کھڑا ہو جائے گا۔ اور اس فصاحت، جوش اور زور سے تقریر کرے گا۔ کہ اپنے عروج کے زمانے میں ولیم جیمز بریان کو بھی رشک آتا۔ ان کا دعویٰ ہے کہ تقریباً ہر شخص عوام سے دل پسند انداز میں خطاب کر سکتا ہے۔ بشرطیکہ اس میں خود اعتمادی ہو، اس کے دل میں امنگ ہو اور دماغ میں نئے خیالات موجزن ہوں۔

ان کے قول کے مطابق خود اعتمادی پیدا کرنے کا ایک ہی طریقہ ہے۔ جس کام کو کرتے ہوئے آپ گھبراتے ہیں۔ اسے ضرور کیجیے، اور کامیاب تجربات حاصل کیجیے۔ چنانچہ وہ اپنے کورس کے درمیان میں ہر شخص کو تقریر کرنے پر مجبور کرتے ہیں۔ حاضرین بھی ہمدرد ہوتے ہیں کیونکہ وہ خود بھی اسی کشتی میں سوار ہوتے ہیں۔ مسلسل مشق کی بدولت ان میں حوصلہ، خود اعتمادی، اور جوش پیدا ہو جاتا ہے۔ اور وہ اپنی کاروباری گفتگو میں فائدہ اٹھانے لگتے ہیں۔

ڈیل کارنیگی کہتے ہیں۔ کہ وہ اتنے سال محض لوگوں کو فن تقریر سکھا کر روزی نہیں کماتے رہے۔ یہ تو ان کی زندگی کا ایک پہلو ہے۔ ان کا بڑا کام تو یہ رہا ہے۔ کہ وہ لوگوں کو پریشان ہونا چھوڑنے، اور جینا سیکھنے کا عمل سکھاتے رہے ہیں۔

شروع شروع میں جب انھوں نے فن خطابت کا سکول کھولا تو انہوں نے دیکھا کہ طلبا میں زیادہ تر تاجر پیشہ لوگ شامل ہیں۔ ان میں سے اکثر نے تیس تیس سال سے سکول کا منہ نہیں دیکھا تھا۔ ان میں سے اکثر اپنی فیس قسطوں میں ادا کرتے تھے۔ وہ تو چاہتے تھے کہ فوری طور پر انہیں ایسی قابل عمل تجویزیں مل

جائیں، جنہیں وہ اگلے دن تجارتی ملاقاتوں اور لوگوں کے گروہوں کے ساتھ گفتگو کرنے میں استعمال کر سکیں۔

چنانچہ ڈیل کارنیگی کو ایک عملی اور برق رفتار استاد بننا پڑا۔ انہوں نے تربیت کا ایک ایسا نظام رائج کیا۔ جو اپنی مثال آپ ہے۔ یہ نظام عوام الناس سے خطاب، سیلز مینی، انسانی تعلقات اور عملی نفسیات کا عجیب و غریب امتزاج ہے۔

ڈیل کارنیگی لکیر کے فقیر نہیں ہیں۔ انہوں نے ایک ایسا کورس ایجاد کر لیا ہے۔ جو نہایت حقیقت پسندانہ اور دلچسپ ہے۔

ڈیل کارنیگی کے طالب علم جب فراغت پا لیتے ہیں۔ تو وہ اپنے پرائیویٹ کلب بنا لیتے ہیں۔ اور سال ہا سال تک مہینے میں دوبارا کٹھے ہوتے رہتے ہیں۔ فلے ڈلفیا میں ان کا ایک گروہ سترہ سال سے موسم سرما میں مہینے میں دوبارہ اکٹھا ہوتا آرہا ہے۔ ڈیل کارنیگی کی جماعت میں حاضر ہونے کے لیے لوگ پچاس، پچاس اور سو، سو میل سے موٹر سائیکل پر سفر کر کے آتے ہیں۔ ایک طالب تو ایک ہفتے شکاگو میں اور دوسرے ہفتے نیویارک میں ڈیل کارنیگی سے تربیت پانے پہنچتا تھا۔

ہارورڈ یونیورسٹی کے پروفیسر ولیم جیمز کہا کرتے تھے۔ کہ اوسط آدمی اپنے دماغ کی صلاحیتوں کے صرف دس فی صدی حصے کو کارفرمائی کا موقعہ دیتا ہے۔ ڈیل کارنیگی نے تاجر پیشہ لوگوں کو اپنی ذہنی صلاحیتوں کو بیدار کرنے میں مدد دے کر تعلیم بالغاں کی نہایت ہی اہم تحریک کا اجرا کر دیا ہے۔

لاول ٹامس

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

پیش لفظ

یہ کتاب کیوں اور کس طرح لکھی گئی

گزشتہ پینتیس برس کے عرصے میں امریکہ کے اشاعت گھروں نے مختلف قسم کی دو لاکھ سے کچھ زائد کتابیں شائع کیں۔ان میں سے اکثر کتابیں غیر دلچسپ اور پھسپھسی تھیں۔اور بہت سی مالی اعتبار سے نقصان دہ ثابت ہوئیں۔ میں نے بہت سی کا لفظ استعمال کیا ہے۔دنیا کے سب سے بڑے اشاعت گھر کے صدر نے میرے سامنے اس امر کا اعتراف کیا۔ ہماری کمپنی اپنے پچھتر سالہ تجربے کے بعد اس نتیجے پر پہنچی ہے۔کہ ہماری شائع کردہ آٹھ کتابوں میں سے سات ایسی ہوتی ہیں۔جن پر ہمیں نقصان ہوتا ہے۔

ان حالات میں مجھے ایک مزید کتاب لکھنے کی جرات کیوں ہوئی؟اور جب میں لکھ چکا ہوں۔تو آپ اس کے مطالعہ کی زحمت کیوں اٹھائیں؟

یہ دونوں سوال اپنی جگہ معقول ہیں۔اور میں ان کا جواب دینے کی کوشش کروں گا۔

اس بات کے صحیح بیان کے لیے کہ یہ کتاب کیوں اور کیسے لکھی گئی! مجھے مختصر طور پر وہ واقعات دہرانا ہوں گے،جو آپ لاول ٹامس کے مقدمے میں پڑھ چکے ہیں۔جس کا عنوان ہے۔ناموری کا آسان راستہ،، میں ۱۹۱۲ء سے برابر کاروباری لوگوں اور پیشہ ور حضرات کے لیے تعلیمی کورس تیار کر کے انہیں تربیت دیتا رہا،اول ،اول میں خطابت عامہ کی تعلیم دیا کرتا تھا۔۔۔یعنی ایسا کورس جس کے ذریعے ذاتی تجربے کی بنا پر لوگ اپنے خیالات کا صفائی اور وضاحت سے اظہار کر سکیں۔

لیکن جوں،جوں سال گزرتے گئے،میں نے بتدریج محسوس کیا کہ بڑی عمر

کے لوگوں کو اگر چہ فن گفتار میں تربیت کی شدید ضرورت ہے۔لیکن ان کے لیے روزمرہ کے کاروباری اور مجلسی تعلقات میں لوگوں سے معاملہ کرنے کی تربیت حاصل کرنا کہیں زیادہ ضروری ہے۔

میں نے محسوس کیا کہ مجھے خود بھی اس قسم کی تربیت کی ضرورت ہے۔اب جو میں گزرے ہوئے سالوں پر پلٹ کر نگاہ کرتا ہوں،تو مجھے اپنے یہاں معاملہ فہمی کے فقدان پر تعجب ہوتا ہے۔کاش اس قسم کی کتاب اب سے بیس برس قبل میرے ہاتھ آئی ہوتی۔ایسا ہوتا تو میرے لیے یہ کتاب نعمت غیر مترقبہ ہوتی۔

اپنے جیسے انسانوں سے معاملہ کرنا بڑا کٹھن کام ہے۔خصوصاً آپ جب کاروباری آدمی ہوں۔یوں یہ قول اس وقت بھی صحیح ہے۔جب آپ اکاونٹنٹ،گھر کی منتظمہ،ماہر تعمیرات،یا انجینیر ہوں۔کارنیگی فونڈیشن کے زیر اہتمام چند برس ہوئے،ایک مجلس تفتیش وتحقیقات منعقد ہوئی تھی۔اس مجلس نے ایک اہم ترین اور نمایاں حقیقت کا انکشاف کیا۔بعد میں کارنیگی انسٹی ٹیوٹ آف ٹیکنالوجی میں اس کا مزید مطالعہ کیا گیا۔اور اسے درست پایا۔اس تحقیق سے ثابت ہوا کہ وہ پیشے جن میں فنی مہارت درکار ہوتی ہے۔مثلاً انجینئر نگ وغیرہ تو ان میں صرف پندرہ فی صد مالی کامیابی فنی مہارت پر موقوف ہے۔اور ۸۵ فی صد کامیابی اس چیز پر منحصر ہے کہ آپ اپنے ہم پیشہ انسانوں کے ساتھ معاملہ کرنے اور ان کی رہبری کرنے کی اہلیت رکھتے ہوں۔میں نے سال ہا سال برابر فلا ڈیلفیا کے انجینئر نگ کلب میں تعلیمی کورس پیش کیے ہیں۔امریکی ادارہ الیکٹریکل انجینئر ز کے کورس بھی لیے ہیں۔میرے مکتب کے ذریعے ڈیڑھ ہزار سے زائد انجینئر وں نے امتحانات پاس کیے ہیں۔یہ لوگ میرے پاس اس لیے آتے ہیں کہ انہوں نے برسوں کے تجربے میں یہ سیکھا کہ کامیاب لوگ وہ نہیں ہیں۔جو زیادہ سے زیادہ فنی مہارت یا علم رکھتے

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

ہوں۔مثلاً ایک شخص کسی ماہرفن کی قابلیت کوسو یا ڈیڑھ سو روپیہ ہفتہ اُجرت دے کر خرید سکتا ہے۔عام انجینئر اکاونٹنٹ، ماہر تعمیرات یا کسی اور فن کا ماہر اتنی قیمت پر مل جاتا ہے۔بازار میں ایسے لوگوں کی کمی نہیں۔لیکن اعلیٰ درجے کی کامیابی اور بہتر قوت اسی شخص کا حصہ ہے، جو فنی مہارت رکھنے کے ساتھ،ساتھ، اظہار خیال پر بھی قادر ہو۔جو دوسروں کی رہنمائی کر سکے اور ان میں حوصلے اور امنگیں بیدار کر سکے۔

راک فیلر نے اپنی سرگرمیوں کے عین شباب میں میتھوسی برش سے کہا تھا۔ لوگوں سے معاملہ کرنے کی قابلیت بھی اسی طرح خریدی جا سکتی ہے۔جیسے شکر اور قہوہ۔اور میں اس قابلیتکا اس سے کہیں زیادہ معاوضہ دینے کے لیے تیار ہوں۔جتنا کہ دوسری اہلیتوں کے مالک کو دیتا ہوں۔

کیا آپ یہ تمنا نہیں رکھتے کہ آپ کے ملک کے ہر کالج میں ایسے کورسوں کا انتظام ہو۔جہاں خوش گفتاری کی نشوونما کا اہتمام ہوتا ہوتا۔جس کی بدولت طالب علموں کی زیادہ سے زیادہ قیمت پڑ سکتی؟لیکن مجھے تو ایک بھی ایسا کالج دیکھنے کا اتفاق نہیں ہوا۔جہاں بالغوں کے لیے اس قسم کی عملی اور معقول قسم کی تربیت کا انتظام کیا گیا ہو۔اگر کوئی ایسا کالج ہے تو کم از کم میری نظر سے اوجھل رہا ہے۔

ایک بار شکاگو یونیورسٹی اور وائی، ایم سی اے کیسکولوں نے اس امر کی تفتیش کرائی کہ بڑی عمر کے لوگ فی الواقع کس قسم کی تعلیم حاصل کرنا چاہتے ہیں۔

اس تفتیش پر ایک لاکھ روپے خرچ ہوئے، اور دو برس کا عرصہ لگا۔تفتیش کا آخری حصہ بمقام میری ڈان ختم ہوا۔اس شہر کو امریکہ کا ایک مثالی شہر سمجھ کر انتخاب کیا گیا تھا۔اس شہر کے ہر بالغ سے ملاقات کی گئی۔اور اس سے ۱۵۶ سوالات کے جوابات حاصل کئے گئے۔مثلاً تمہارا پیشہ یا مشغلہ کیا ہے۔؟تمہاری تعلیم کہاں تک ہے۔تم اپنے فرصت کے اوقات کیوں کر بسر کرتے ہو۔تمہاری آمدنی کیا ہے؟۔

تمہاری دل چسپیاں کیا ہیں؟۔تمہاری آرزوئیں کیا ہیں۔؟تمہارے مسائل کیا ہیں؟کون،کون سے مضامین تم کو سب سے زیادہ مرغوب ہیں۔۔اس تحقیقات سے یہ نتیجہ مرتب ہوا کہ بالغوں کو سب سے زیادہ دلچسپی صحت سے ہے۔دوسرے درجے کی دلچسپی ان کے لیے اپنے جیسے انسان ہیں۔یعنی لوگوں کو سمجھنا اوران سے معاملہ کرنا۔ان کو اسکی تڑپ ہے۔کہ وہ اپنے ہم جنسوں کو اپنی طرف مائل کرسکیں۔اورانہیں کسی طرح اپنا ہم خیال بنالیں۔چنانچہ اس تحقیقات کے لیے جو کمیٹی بٹھائی گئی تھی۔اس نے میری ڈان میں اس قسم کی تعلیم گاہ کے قیام کی تجویز پاس کی،انہوں نے اس کورس کے لیے کوئی عملی درسی کتاب تلاش کرنے میں بڑی کاوش کی۔لیکن ایک بھی کتاب دستیاب نہ ہوئی۔بالآخر وہ تعلیم بالغان کے ایک مستند ماہر سے رجوع ہوئے۔اور دریافت کیا کہ کیا کوئی ایسی کتاب مل سکتی ہے؟جو بالغوں کے اس طبقے کی ضرورت پوری کرسکے۔جواب نفی میں ملا۔ماہر تعلیم نے کہا جو کچھ یہ چاہتے ہیں وہ تو میری سمجھ میں آ گیا ہے۔لیکن جس کتاب کی انہیں ضرورت ہ یوہ آج تک نہیں لکھی گئی؛

مجھے ذاتی تجربے سے معلوم تھا کہ یہ واقعہ درست ہے،میں خود برسوں اس تلاش میں رہ چکا تھا۔کہ انسانی تعلقات پر مجھے کوئی جامع عملی کتاب مل جائے۔

جب یہ واضع ہوگیا کہ ایسی کوئی کتاب موجود نہیں۔تو میں نے اپنے تعلیمی کورس کے لیے ایک کتاب لکھنی شروع کی۔یہی کتاب اس وقت آپ کے ہاتھوں میں ہے۔مجھے امید ہے کہ آپ اسے پسند کریں گے۔

اس کتاب کی تیاری میں،میں نے ہر اس چیز کا مطالعہ کیا جو مجھے میسر تھی۔ڈورتھی ڈکس سے لے کر عدالتی علاقوں کے ریکارڈ،یا پیرنٹس میگزین سے لے کر پروفیسر اوراسٹریٹ الفرڈ ایڈلر اور ولیم جیمس تک کی کتابیں کھنگال ڈالیں۔اور

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

اس کے ساتھ، ساتھ میں نے ایک تربیت یافتہ محقق کو ڈیڑھ سال تک ملازم رکھا۔ کہ وہ مختلف لائبریریوں میں جا کر ان تمام مضامین کا مطالعہ کرے، جو میری نگاہوں سے اوجھل رہ گئے تھے۔ اس نے فلسفہ جذبات پر بے شمار رسائل پڑھے۔ سینکڑوں رسالوں کا مطالعہ کیا۔ ان گنت سوانح عمریاں پڑھیں۔ یہ جاننے کے لیے کہ دنیا کے بڑے، بڑے آدمیوں نے عام لوگوں سے کس طرح معاملہ کیا۔ ہم نے ہر دور کے عظیم الشان، انسانوں کے حالات زندگی کا مطالعہ کیا۔ ہم نے جولیس سیزر سے لے کر ٹامس ایڈیشن تک، تمام بڑے رہنماؤں کے حالات پڑھے۔ مجھے یاد ہے کہ ہم نے تھیوڈور روزویلٹ کی ایک سو سے زائد سوانح عمریاں پڑھیں۔ ہم نے تہیہ کرلیا تھا کہ ہم بے دریغ وقت اور روپیہ صرف کر کے ہر اس قابل عمل خیال کو اخذ کر کے رہیں گے۔ جو کسی بھی بڑے آدمی نے کسی بھی دور میں اس خیال سے استعمال کیا کہ لوگوں کو اپنا دوست بنایا جائے اور انہیں متاثر کیا جائے۔

میں ذاتی طور پر بہت سے کامیاب حضرات سے ملا، ان میں سے بعض ہستیاں عالم گیر شہرت کی مالک ہیں مثلاً مارکونی فرینکلین، ڈی روزویلٹ، اوون ڈی ینگ، کلارک، گیبل، میری پکفورڈ، مارٹن، جانسن، وغیرہ اور ان سے دریافت کرنے کی کوشش کی، کہ وہ انسانی تعلقات کے سلسلے میں کون، کون سے طریقے استعمال کرتے ہیں۔ اس سارے مواد سے میں نے ایک مقالہ تیار کیا اور اس کا نام رکھا، لوگوں کو کس طرح اپنا دوست بنایا جائے۔ اور انہیں کیسے متاثر کیا جائے؟۔ ابتدا میں یہ مقالہ مختصر تھا۔ لیکن اب اس کا پھیلاؤ اتنا ہو گیا ہے کہ پڑھتے، پڑھتے پورا ڈیڑھ گھنٹہ صرف ہوتا ہے۔ میں نے برسوں نیویارک کارنیگی انسٹی ٹیوٹ میں بالغوں کو اس پر لیکچر دیا ہے۔

میں یہ خطبہ دیا کرتا تھا، اور اپنے سامعین کو آمادہ کرتا تھا کہ وہ باہر جا کر اپنے

کاروبار اور سماجی تعلقات میں ان اصولوں کو آزمائیں۔اور جماعت میں واپس آ کر اپنے تجربات اور کوششوں کے نتائج بیان کریں۔کس قدر دل چسپ کام ایجاد کیا گیا تھا۔یہ مرد اور عورتیں جو اپنی ترقی اور بہبود کے خواہاں تھے۔ایک نئے جذبے اور نئی امنگ سے سرشار ہو کر دنیا میں نکلتے کہ ہمیں ایک نئی تجربہ گاہ میں کام کرنے کا موقع مل رہا ہے۔وہ نئی تجربہ گاہ کون سی تھی؟ چلتے پھرتے انسانوں کے باہمی تعلقات کی واحد تجربہ گاہ۔۔۔۔یہ ہماری دنیا۔

یہ کتاب ایسے نہیں لکھی گئی جیسے عام کتابیں لکھی جاتی ہیں۔یہ اس طرح مرتب ہوئی جیسے کہ بچہ نشونما پاتا ہے۔یہ تو انسانی تجربہ گاہ سے پیدا ہوئی اور پھلی پھولی، یا یوں کہیے کہ ہزاروں بالغوں کے تجربات کا حاصل ہے۔

کئی برس پیشتر ہم نے چند چھپے ہوئے اصولوں سے اس کی ابتدا کی تھی۔وہ اصول ایک کارڈ پر چھاپے گئے تھے۔اگلے سال ایک بڑے کارڈ پر ان کی طباعت ہوئی، پھر ایک اشتہار پر، پھر کتابچوں کا سلسلہ شروع ہوا۔جن میں سے ہر ایک اپنے حجم اور ضخامت میں پھیلتا چلا گیا۔اب پندرہ برس کے تجربے اور تحقیق کے بعد یہ کتاب پیش کی جارہی ہے۔ہم نے جو قواعد مرتب کیے ہیں۔وہ محض تصوراتی یا نظری باتیں نہیں ہیں۔ہمارے اصول تو جادو کی طرح اپنا اثر دکھاتے ہیں۔اگرچہ یہ بات بظاہر عجیب وغریب معلوم ہوتی ہے۔لیکن میں نے ان اصولوں کے ذریعے بیشتر لوگوں کی زندگی میں انقلاب بپا کر دیا ہے۔

مثال کے طور پر گزشتہ سال ایک شخص میری تعلیم گاہ میں داخل ہوا۔اس کے یہاں ۳۱۴، افراد ملازم تھے۔سال ہا سال تک وہ اپنے ملازمین کو بھیڑوں کی طرح ہانکتا رہا، وہ ان پر نکتہ چینی کرتا اور ہر وقت انہیں ملامت کرتا رہتا تھا۔لطف و کرم تعریف اور حوصلہ افزائی کے الفاظ سے اس کے لب نا آشنا تھے۔اس کتاب

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

کے اصولوں کے مطالعہ کے بعد اس شخص نے اپنے شعار زندگی میں یک قلم تبدیلی کردی۔ اور اب اس کے ادارے میں ایک نئی قسم کا جوش وخروش اور مل،جل کر کام کرنے کا نیا جذبہ پایا جاتا ہے۔ اس کے ۳۱۴ دشمن اب ۳۱۴ دوستوں میں بدل گئے ہیں۔ اس شخص نے فخریہ لہجے میں کلاس کے سامنے کہا تھا۔ جب پہلے میں اپنے ادارے کی عمارت کے میں سے گزرتا تھا۔ تو مجھے کوئی خوش آمدید تک نہ کہتا تھا۔ ملازمین جب مجھے قریب آتا دیکھتے تو اپنا منہ پھیر لیتے تھے۔ لیکن اب وہ سب کے سب میرے دوست ہیں۔ یہاں تک کہ دربان بھی اب مجھے سرفی کے نام سے پکارتا ہے۔ اب اس آقا کا کاروبار بہت زیادہ نفع بخش ہے۔ اسے پہلے سے زیادہ فرحت حاصل ہے۔ اور ان سے بھی کہیں زیادہ، اہم بات یہ ہے کہ وہ اپنے کاروبار میں اور اپنے گھر میں پہلے سے کہیں زیادہ فرحت محسوس کرتا ہے۔ بے شمار فروشندوں نے ان اصولوں پر عمل کر کے اپنی آمدنی میں اضافہ کیا ہے۔ بہت سے لوگوں نے نئے حساب کھولے ہیں۔ ایسے حسابات جو انہوں نے بے فائدہ کھول رکھے تھے، بند کر دیے گئے ہیں۔ مختاروں کو پہلے سے زیادہ اختیارات مل گئے ہیں۔ اور ان کی تنخواہوں میں بھی اضافہ ہو گیا ہے۔ ایک مختار نے گزشتہ سال اطلاع دی کہ اس کی تنخواہ میں پانچ ہزار سالانہ کا اضافہ ہوا ہے۔ محض اس وجہ سے کہ اس نے ان صداقتوں پر عمل کیا ہے۔ جو اس کتاب میں بیان کی گئی ہیں۔ فلا ڈیلفیا گیس ورکس کمپنی کے ایک اور مختار کو اس بنا پر تنزل کی دھمکی دی گئی تھی کہ وہ ماتحتوں سے لڑتا رہتا ہے۔ اور لوگوں کی بخوبی رہنمائی کرنے کی اہلیت نہیں رکھتا۔ ہماری تربیت سے نہ صرف اس کا تنزل رک گیا۔ بلکہ باوجود اس بات کے کہ اس کی عمر ۶۵ سال کی ہو چکی ہے، اس کی ملازمت میں توسیع کی گئی اور اس کی تنخواہ میں بھی اضافہ ہوا۔

بے شمار مواقع پر دعوتوں کے بعد مجھے خواتین نے بتایا کہ جب سے ان کے

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

شوہروں نے ہمارے ان کورسوں کے ذریعے تربیت حاصل کی ہے۔ان کی خانگی زندگی بہت زیادہ دل چسپ اور خوش گوار ہوگئی ہے۔

بعض لوگ اس تربیت کے کامیاب نتائج پر اکثر متعجب ہوتے ہیں۔انہیں یہ سب کچھ ایک طلسم معلوم ہوتا ہے۔بعض صورتوں میں تو انہوں نے اتوار کے روز مجھے ٹیلیفون پر اطلاع دی ہے، کیونکہ وہ اپنے جوش کو دبا نہیں سکتے تھے۔اور باقاعدہ کورس شروع ہونے میں ۴۸ گھنٹے تک صبر کرنا ان کے لیے دشوار تھا۔

ایک شخص کو ان اصولوں کے موضوع پر لیکچر سن کر اس قدر دل چسپی پیدا ہوئی کہ اس نے اپنے ہم جماعتوں کے ساتھ اس پر بحث شروع کر دی، اور رات گئے تک اس پر گفتگو کرتا رہا۔تین بجے صبح اس کے دوسرے ساتھی گھر چلے گئے۔لیکن اسے اپنی گزشتہ غلطیوں کے احساس کی وجہ سے اس قدر تحریک ہوئی تھی، اور وہ اپنے سامنے ایک نئی اور خوشحال زندگی کا دروازہ کھلتا ہوا دیکھ کر اس قدر جوش میں آ گیا تھا کہ اسے رات بھر نیند نہ آئی۔وہ اس رات یا اگلے دن یا اگلی رات بالکل نہ سویا۔

وہ کون تھا کیا جذباتی یا ڈھلمل یقین شخص تھا۔کہ نئے نظریے پر فدا ہو جانے کے لیے تیار، رہتا تھا۔نہیں بلکہ واقعہ اس کے الٹ ہے۔وہ ایک نا آسودہ عیش ونشاط سے اکتایا ہوا، فنی مصنوعات کا ایسا سوداگر تھا۔جس کا شہر میں عام طور پر چرچا ہوتا ہے۔وہ تین زبانیں روانی کے ساتھ بول سکتا ہے۔اور وہ غیر ملکی یونیوسٹیوں کا فارغ التحصیل ہے۔

کتاب کا یہ باب لکھتے ہوئے مجھے پرانے مکتب خیال کے ایک جرمن کا خط ملا تھا۔وہ ایک رئیس تھا۔جس کے آباو اجداد نے نسل درنسل فوجی افسروں کی حیثیت سے ہو۔ہن، زولرز کے ماتحت خدمات انجام دی تھیں۔اس کا خط بحر اوقیانوس کے

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

اس پار کے ایک جہاز پر سے لکھا گیا تھا۔جس میں اس نے اصولوں کی پابندی کے نتائج تحریر کیے تھے۔اس کی تحریروں میں اتنا جوش تھا جتنا کہ مذہبی تحریروں میں ہوتا ہے۔

ایک اور شخص جو نیویارک کا قدیم باشندہ ہے۔اور ہارورڈ یونیورسٹی کا گریجویٹ تھا۔جس کا معاشرے میں بڑا ممتاز درجہ تھا۔جو دولت مند اور قالینوں کے کارخانے کا مالک تھا۔اس نے اعلان کیا کہ اس طرز تعلیم سے اس نے صرف چودہ ہفتوں کے اندر لوگوں کو متاثر کرنے کا خوبصورت فن اس سے کہیں زیادہ سیکھ لیا ہے۔جتنا کہ وہ اپنے کالج کی چار سالہ تعلیم کے دوران میں سیکھ سکا تھا۔کیا یہ کوئی فضول،مضحکہ خیز، ی ادور از کار بات ہے؟

خیر آپ کو اختیار ہے کہ آپ اس بیان کے متعلق جیسی چاہیں رائے قائم کر کے اسے نظر انداز کر دیں۔بہر حال میں نے بغیر کسی تبصرے کے یہ اعلان نقل کر دیا ہے۔جو ایک قدامت پسند اور نہایت کامیاب شخص نے چھ سو اشخاص کے مجمع میں کہا تھا۔

ہارورڈ کے مشہور پروفیسر ولیم جمیز نے کہا تھا۔جو کچھ ہمیں بن جانا چاہیے۔وہ کچھ بننے کے لیے ہم پوری طرح بیدار نہیں ہیں۔ہم اپنے جسمانی اور دماغی قویٰ کا بہت ہی قلیل حصہ استعمال کرتے ہیں۔اس بات کو پھیلا کر بیان کیا جائے تو یوں کہا جا سکتا ہے۔کہ عام انسان نہایت ہی محدود دائرے میں زندگی بسر کرتا ہے۔وہ مختلف قسم کی قوتیں اپنے اندر رکھتا ہے۔جن کا استعمال کرنے سے وہ عادتاً قاصر ہے۔

اس کتاب کا مقصد وحید یہی ہے۔کہ وہ قوتیں جن کا استعمال کرنے میں آپ عادتاً ناکام رہتے ہیں۔آپ کو ان قوتوں کی نشوونما میں مدد، دی جائے۔تا کہ

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

آپ اپنی خفتہ صلاحیتوں کو بیدار کریں۔اور اپنی اس غیر مستعمل جائداد سے کما حقہ فائدہ اٹھائیں۔

ڈاکٹر جان جی ہبن سابق صدر پرنسٹن یونیورسٹی کا قول ہے۔تعلیم زندگی میں پیش آنے والی مہموں کا سامنا کرنے کی اہلیت کا نام ہے۔

اس کتاب کے تین باب ختم کرنے کے بعد اگر آپ زندگی کی مہموں کا مقابلہ کرنے کے لیے پہلے سے بہتر طور پر مسلح نہیں ہوئے تو میں سمجھوں گا، کہ میں نے یہ کتاب لکھنے میں جو محنت کی، وہ ساری رائگاں گئی۔جہاں تک آپ کی ذات کا تعلق ہے۔اس لئے کہ ہربرٹ سپنسر کہتا ہے۔تعلیم کا بڑا مقصد علم حاصل کرنا نہیں۔ بلکہ عمل کی قوت بیدار کرنا ہے۔

اور یہ کتاب جو آپ کے ہاتھوں میں ہے۔یہ ایک عملی کتاب ہے۔یہ تمہید بہت سی تمہیدوں کی طرح کافی طوالانی ہو چکی ہے۔اس لیے اسے یہیں ختم کر دینا چاہیے۔اور ہمیں فوراً اپنے اصل راستے پر گامزن ہو جانا چاہیے۔۔۔عمل کے راستے پر۔

ڈیل کارنیگی

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

حصہ اوّل

حسن سلوک کے بنیادی طریقے

اگر شہد حاصل کرنا مقصود ہو تو مکھیوں سے بیر نہ لیں۔

۷۔ مئی ۱۹۳۱ کا واقعہ ہے۔ نیو یارک جیسے پرانے شہر نے ایک نہایت سنسنی خیز مجرم کی تلاش کا منظر دیکھا۔ ہفتوں کی تلاش اور جستجو کے بعد دو بندوق والا قرولی۔۔۔ جو قاتل تھا، اور ایسا بندوقچی کہ نہ اسے شراب کی عادت تھی، نہ تمباکو پینے کی۔۔۔ اپنی معشوقہ کے کمرے جو ویسٹ اینڈ ایونیو میں واقع تھا محصور ہو گیا، ڈیڑھ سو سپاہیوں نے مکان کے سب سے بالائی حصے کے مخفی کمرے کا محاصرہ کر رکھا تھا۔ چھت میں سوراخ کر کے پولیس نے اشک آور گیس کی دھونی دی۔ تا کہ قرولی قاتل کسی طرح کمرے سے باہر آئے۔ پھر انہوں نے گردوپیش کی عمارتوں پر مشین گنیں چڑھا دیں۔ اور ایک گھنٹے تک نیو یارک کا خوبصورت ترین محلّہ گولیوں کی آوازوں اور مشین گنوں سے گونجتا رہا۔ قرولی ایک گدے دار آرام کرسی کے پیچھے سے پولیس پر بے تحاشا گولیاں برساتا رہا۔ دس ہزار پر جوش شہری اس لڑائی کا تماشہ دیکھا کیے۔ نیو یارک کی پگڈنڈیوں اور گلیوں نے کبھی اس قسم کا خونی منظر نہیں دیکھا تھا۔

جب قرولی پر قابو پا لیا گیا تو، پولیس کمشنر عروی نے کہا۔ کہ دو بندوقوں والا قاتل ایسا خطرناک مجرم ہے۔ کہ نیو یارک کی تاریخ میں کبھی دیکھنے میں نہیں آیا۔ کمشنر نے کہا کہ قرولی پر اگر چڑیا کا پر گر جائے تو وہ شبہے میں قریب والے شخص کو قتل کر دیتا ہے۔ لیکن خود دو بندوق والے قرولی کا اپنے بارے میں کیا خیال تھا۔؟ یہ جاننا اس لیے ممکن ہے کہ جب پولیس اس کے کمرے کو گولیوں کا نشانہ بنا رہی تھی، تو وہ ایک خط لکھ رہا تھا۔ جس کا مخاطب وہ شخص تھا جس سے بھی یہ خط متعلق ہو۔ خط

لکھتے وقت اس کے زخموں سے بہتا ہوا خون کاغذ پر ایک سرخ لکیر کی شکل میں گر رہا تھا۔اس خط میں قرولی نے کہا تھا۔میرے پہلو میں ایک تھکا ماندہ دل ہے،لیکن شفیق دل۔۔۔جو کبھی کسی کو گزند نہیں پہنچائے گا۔

اس واقعے سے تھوڑی دیر قبل قرولی جزیرہ ہلانگ کی ایک سڑک پر تفریح کر رہا تھا۔یکا یک پولیس کا ایک سپاہی اس کے پاس آ کھڑا ہوا۔اور اس نے درخواست کی،اپنا لائسنس دکھایئے۔

بغیر ایک لفظ کہے،قرولی نے اپنی بندوق نکالی۔اور پولیس کانسٹیبل کو گولی کا نشانہ بنایا،اور اسے وہیں ڈھیر کر دیا۔جب مرنے والا آفسر گرا،تو قرولی اچک کر کار سے باہر نکلا۔اس نے پولیس افسر کا پستول نکال کر اس کی نعش پر ایک اور گولی چلائی۔یہی قاتل اب یہ کہہ رہا تھا کہ میرے پہلو میں ایک تھکا ماندہ،لیکن شفیق دل ہے،جو کبھی کسی کو گزند نہیں پہنچائے گا۔قرولی کو پھانسی کی سزا کا حکم سنایا گیا۔جب اسے پھانسی گھر تک لے جایا گیا۔تو کیا اس نے یہ کہا تھا کہ یہ ہے وہ سزا جو مجھے قتل کی پاداش میں ملی ہے۔نہیں بلکہ اس نے یہ کہا تھا،کہ یہ مجھے اپنی جان کی حفاظت کا اجر مل رہا ہے۔

کہانی کا مرکزی نقطہ یہ ہے کہ دو بندوق والے قرولی نے کسی چیز کا الزام اپنے ذمہ نہیں لیا۔

کیا آپ یہ سمجھتے ہیں کہ سب ملزم اور مجرم ایسا نہیں کرتے۔اگر آپ کا یہ خیال ہے تو سنیئے۔

میں نے اپنی زندگی کا بہترین حصہ لوگوں کی مسرتوں اور ان کے لیے راحت کا سامان بہم پہنچانے میں صرف کیا۔اور مجھے اس کے صلے میں گالیاں دی جاتی ہیں۔اور میری زندگی ایک مفرور انسان کی زندگی بنا دی گئی۔

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

یہ ال کپون کے الفاظ ہیں، جو امریکہ کے لوگوں کا دشمن نمبر ایک رہ چکا ہے۔وہ بدمعاشوں کا بدترین سرغنہ تھا۔اور شکاگو شہر میں اپنی نظیر نہیں رکھتا تھا۔کپون اپنی مذمت نہیں کرتا۔ بلکہ وہ اپنے کو عوام کا مربی سمجھتا ہے۔ایک ایسا مربی جس کی ناقدری کی گئی ہو۔یا جس کو کسی نے سمجھا ہی نہیں۔

اسی طرح ڈچ شلٹز بھی قزاقوں کی گولیاں کھا کر گرنے سے قبل تک اپنے آپ کو خلقت کا محسن سمجھتا تھا۔ ڈچ شلٹز نے جو نیو یارک کا سب سے زیادہ خطرناک غنڈہ تھا۔ایک اخبار نویس کو دوران ملاقات میں کہا۔کہ وہ خلق خدا کا محسن ہے۔اپنے اس عقیدے پر اسے ایمان تھا۔

اس موضوع پر سنگ سنگ جیل کے داروغوں سے میری بڑی دلچسپ خط وکتابت ہوئی۔ داروغہ جیل لکھتا ہے۔کہ شاید ہی کچھ مجرم ایسے ہوں جو اپنا جرم تسلیم کرتے ہیں۔یہ مجرم ایسے ہی انسان ہیں، جیسے کہ میں اور آپ۔۔یہ تو جہیں کرتے ہیں، اور بیان دیتے ہیں۔یہ آپ کو بتائیں گے کہ کیوں انہوں نے تجوری توڑی؟ یا کیوں فوری طور پر بندوق کے گھوڑے پر ہاتھ رکھا۔ان میں سے بہت سے معقول گفتگو کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔خواہ ان کی گفتگو منطقی ہو یا مبالغہ آمیز۔لیکن وہ ہر حال میں اپنی سیاہ کاریوں کو حق بجانب ثابت کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔چنانچہ ان کا یہ پختہ عقیدہ ہے۔کہ انہیں قید و بند کی سزا ہرگز نہیں ملنی چاہیے تھی۔

اگر ال کپون، دو بندوق والا کرولی، ڈچ شلٹز، جیسے دلیر لوگ اپنے آپ کو ہر الزام سے بری سمجھتے ہیں۔تو ان لوگوں کا کیا حال ہوگا۔جن سے مجھے اور آپ کو ہر روز سابقہ پڑتا ہے۔

جان دانامیکر،، آنجہانی نے ایک دفعہ اعتراف کیا، کہ مجھے تیس برس پہلے یہ بات معلوم تھی کہ کسی کو سرزنش کرنا بے وقوفی ہے۔مجھے اپنی کمزوریوں پر غالب آنے

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

کے لیے کافی زحمت اٹھانا پڑتی ہے۔ میں اس امر پر کبھی چیں بجبیں نہیں ہوا کہ خدا نے ذہانت کو مساوی طور پر تقسیم کرنا مناسب نہیں سمجھا۔

وانا میکر نے تو پھر یہ سبق جلد سیکھ لیا۔ لیکن میں اس دنیا میں تیس، پینتیس ،برس تک برابر غلطیاں کرتا رہا۔ حالانکہ مجھ پر یہ حقیقت کھلی۔ کہ انسان خواہ خود کتنا ہی قصوروار کیوں نہ ہو۔ ذاتی محاسبہ کرنے سے ناوے فی صد پہلو تہی کرتا ہے۔ کسی کو ملزم گردانا، ایک فعل عبث ہے۔ اس لئے کہ انسان اس سے اپنی مدافعت پر آمادہ ہو جاتا ہے۔ اور اکثر وہ اپنے کو حق بجانب ثابت کرنے کی کوشش بھی کرتا ہے۔ عیب جوئی خطرناک ہے۔ کیونکہ انسان کے بیش بہا اعتماد کو اس سے ٹھیس لگتی ہے۔ انسان کی اہمیت کے جذبے کو صدمہ پہنچتا ہے۔ اور غصہ بھڑک اٹھتا ہے۔

جرمن فوج میں کسی کو شکایت کرنے کی اجازت نہیں ہوتی۔ نہ ہی وقوعے کے فوراً بعد اسے نکتہ چینی کا حق ہوتا ہے۔ اس سپاہی کے لیے یہ لازمی ہوتا ہے، کہ وہ پہلے اپنے غصے پر غالب آجائے۔ تاکہ اس کا مزاج اعتدال پر آجائے۔ اگر وہ فوراً دعویٰ دائر کر دے تو اسے سزا مل جاتی ہے۔ ارباب حل وعقد کو ایک ایسا ہی ایک قانون دیوانی بھی رائج کرنا چاہیے۔ یہ قانون بڑبڑاتے ہوئے والدین، پرشکایت بیویوں، ناک بھوں چڑھاتے ہوئے مالکوں اور لاتعداد نکتہ چینیوں پر لاگو ہونا چاہیے۔

تاریخ کے ہزارہا صفحات فضول نکتہ چینی کے قصوں سے بھرے پڑے ہیں۔ مثال کے طور پر تھیوڈور روز ویلٹ، اور صدر تافت ہی کا تنازعہ لیجیے۔ اس تنازعہ سے ری پبلکن پارٹی دو حصوں میں بٹ گئی۔ اس نے ڈوورولسن کو وائٹ ہاؤس میں مسند نشین کر دیا۔ جس نے عالمگیر جنگ کے متعلق نہایت جرات مندانہ الفاظ لکھے اور تاریخ کا رخ پھیر دیا۔ آیئے ذرا واقعات کو جلدی سے دہرا لیں۔

تھیوڈور روزویلٹ ۱۹۰۸ میں وائٹ ہاؤس سے نکلا۔اس نے تافت کو صدر بنایا۔اور خود شیر کے شکار کے لیے افریقہ چلا گیا۔جب واپس آیا تو آبلے کی طرح پھوٹ پڑا۔اس نے تافت کی قدامت پسندی کی مذمت کی۔تیسری مرتبہ اپنے لیے نامزدگی کی کوشش کی۔پھر بل مُڈز پارٹی بنائی۔اور جی او پلی چھوڑ کر سب کچھ منہدم کر دیا۔ انتخابات جو بعد میں ہوئے۔ان میں ولیم ہارورڈ،تافت اور ری پبلکن کی حمایت صرف دو ریاستوں نے کی۔یہ دو ریاستیں در ماؤنٹ اور اٹاوہ تھیں۔اس قدیم جماعت کی تاریخ میں ایسی تباہ کن شکست پہلے کبھی نہیں ہوئی تھی۔

تھیوڈور روز ویلٹ نے صدر تافت ک و مورد الزام ٹھہرایا،لیکن کیا صدر تافت نے بھی یہ الزام تسلیم کیا؟ کبھی نہیں:اس نے آنسو بہاتے ہوئے کہا تھا۔میری سمجھ میں نہیں آیا کہ جو کچھ میں نے کیا،

میں اس کے علاوہ کچھ اور بھی کر سکتا تھا:

قصور کس کا تھا؟ روز ویلٹ کا یا تافت کا؟ سچی بات یہ ہے کہ مجھے معلوم ہی نہیں۔اور نہ ہی مجھے اس سے سروکار ہے۔جس پہلو کی طرف میں اشارہ کرنا چاہتا ہوں۔وہ صرف یہ ہے کہ صدر روز ویلٹ کی نکتہ چینی تافت سے اس کا قصور تسلیم نہ کر اسکی۔بلکہ اس نے تافت کو اس بات پر آمادہ کیا،کہ وہ اپنے آپ کو حق بجانب ثابت کرنے کی کوشش کرے،اور اشکبار ہو کر یہ کہے کہ میری سمجھ میں یہ نہیں آیا کہ جو کچھ میں نے کیا ہے۔میں اس کے علاوہ کچھ اور بھی کر سکتا تھا۔یا پھر ٹی،پاٹ ڈوم کے تیل کا قضیہ لے لیجیے۔اس واقعے کے متعلق اخبارات نے برسوں اپنے غیظ وغضب کا اظہار کیا۔اور ساری قوم کو ہلا دیا۔امریکہ کی پبلک زندگی میں۔۔۔اس قسم کا واقعہ کبھی سننے میں نہیں آیا۔اس شرمناک واقعے کی تفصیلات یہ ہیں۔ہارڈنگ کی کابینہ میں محکمہ داخلہ کے داخلہ ناظم البرٹ فال کے سپرد یہ خدمت کی گئی کہ ایلفلک بل اور

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

ٹی پارٹ ڈوم کے تیل کے سرکاری ذخائر پٹے پر دے دیے جائیں۔ یہ تیل کے ذخیرے بحری فوج کے استعمال کے لیے محفوظ کئے گئے تھے۔ کیا ناظم فال نے پٹہ حاصل کرنے والوں میں باہمی مقابلہ کروایا؟ نہیں بلکہ اس نے اس کا ٹھیکہ اپنے ایک دوست ایڈورڈ ڈوہنی کو دے دیا۔ ڈوہنی نے کیا کیا؟ اس نے ناظم فال کو چار لاکھ روپے دیے۔ پھر ناظم فال نے نہایت جابرانہ طریقے سے امریکی بحریہ کے سپاہیوں کو حکم دیا کہ وہ علاقے کے تمام ایسے ٹھیکیداروں کو وہاں سے نکال دیں۔ جن کے کنویں ایلک بل کے چشموں کا تیل جذب کرتے جا رہے تھے۔ جتنے بھی ٹھیکیدار بہ نوکِ سنگین وہاں سے نکالے گئے تھے۔ سب کے سب عدالت میں پہنچے اور دعویٰ دائر کر دیا۔ انہوں نے ٹی پارٹ ڈوم کیشر مناک واقعے کا راز فاش کر دیا۔ جس میں ناظم فال نے چار لاکھ روپے رشوت لی تھی۔ اس واقعے سے پبلک میں اس قدر نفرت پھیلی کہ ہارڈنگ کی حکومت بدنام ہوگئی۔ اور قوم کے ماتھے پر کلنک کا ٹیکہ لگا۔ نتیجہ یہ ہوا کہ ری پبلکن پارٹی کو زوال آ گیا۔ اور ناظم البرٹ فال کو جیل کی ہوا کھانی پڑی۔

فال کی خوب مٹی پلید ہوئی۔ شاید تاریخ میں کوئی شخص اپنی پبلک زندگی میں اتنا بدنام نہ ہوا ہوگا۔ کیا اس نے پشیمانی ظاہر کی؟ ہرگز نہیں۔ کئی برس بعد ہربرٹ ہوور نے ایک عام جلسے میں تقریر کرتے ہوئے کہا، کہ ہارڈنگ کی موت کا باعث ذہنی پریشانی تھی، جو اسے اپنے ساتھی بے ایمانی کی وجہ سے لاحق ہوئی۔ جب فال کی بیوی نے یہ ماجرا سنا تو وہ رونے لگی۔ اور تقدیر کو کوستے ہوئے بولی، کیا ہارڈنگ کو فال نے دھوکہ دیا؟ ہرگز نہیں میرا شوہر کسی کو دھوکا نہیں دے سکتا۔ اگر کوئی ویران گھر سونے سے بھی بھرا ہوا ہو، تو میرا شوہر غلط کاری پر آمادہ نہیں ہوسکتا، بلکہ خود اس کے ساتھ دھوکا ہوا ہے، اور اسے ناجائز طور پر سزا دلوائی گئی ہے۔

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

انسانی فطرت عملاً کچھ اس قسم کی واقع ہوئی ہے۔غلط کار سوائے اپنے سب کو الزام دیتا رہتا ہے۔ہم سب اس معاملے میں یکساں ہیں۔لہٰذا کل کو آپ یا میں کسی پر نکتہ چینی پر مائل ہوں تو ہمیں ال کپون، دو بندوق والے قرولی، اور البرٹ فال کی مثالیں یاد رکھنی چاہیے۔ہمیں یاد رکھنا چاہیے کہ نکتہ چینی پیغام رساں کبوتر کی طرح ہمیشہ واپس گھر کو لوٹتی ہے۔ہمیں یاد رکھنا چاہیے کہ جس شخص کو ہم درست راستے پر ڈالنا چاہتے ہیں۔یا اس کی خدمت کرتے ہیں وہ غالباً اپنے کو حق بجانب ثابت کرے گا۔اور اس کے برخلاف الٹی ہماری خدمت کرے گا۔یا وہ نرم مزاج تافت کی طرح یہی کہے گا، کہ میری سمجھ میں نہیں آیا کہ جو کچھ میں نے کیا ہے۔میں اس کے علاوہ کچھ اور بھی کر سکتا تھا۔

۱۵، اپریل ۱۸۶۵ء کی صبح کو ہفتے کے دن ابراہیم لنکن ایک معمولی سی سرائے کے کمرے میں دم توڑ رہا تھا۔یہ سرائے فورڈ تھیٹر والے بازار کے عین مقابل واقع ہوئی تھی۔جہاں بوتھ نے اس پر گولی چلا دی تھی۔لنکن کا لمبا تڑنگا جسم پلنگ پر آڑا پڑا ہوا تھا۔پلنگ بہت چھوٹا تھا۔روزا بونہر کی مشہور تصویر، گھوڑوں کا میلہ،، کی ایک سستی سی نقل دیوار پر لٹک رہی تھی، اور ایک مدھم سی شمع جھلملا رہی تھی۔

جب لنکن آخری سانس لے رہا تھا، تو وار سکرٹری اسٹانسن نے کہا۔دنیا نے ایسا پختہ کار اور مکمل حاکم کبھی نہ دیکھا ہو گا۔جیسا کہ لنکن تھا۔

لوگوں کے ساتھ معاملہ کرنے میں لنکن کی کامیابی کا راز کیا تھا۔لنکن کی سوانح حیات کا مطالعہ میں آج تک برابر کرتا رہا ہوں۔پورے تین برس اس کوشش پر صرف کیے ہیں کہ لنکن کی زندگی کے حالات لکھوں۔ایک بار نہیں کئی بار لکھوں، اور اس کتاب کا نام رکھوں، نامعلوم لنکن۔میرا خیال ہے کہ میں نے لنکن کی زندگی کے حالات کا اس قدر گہرا اور تفصیلی مطالعہ کیا ہے، اور اس کی شخصیت اور خانگی زندگی پر

اتنا غور کیا ہے۔کہ اس سے زیادہ ممکن نہیں۔میں نے خاص طور پر اس چیز کا مطالعہ کیا ہے۔کہ لنکن اپنے جیسے انسانوں کے ساتھ کیسا برتاؤ کیا کرتا تھا۔کیا وہ لوگوں کو حقیر سمجھتا تھا؟ہاں جب وہ ابھی نوجوان تھا۔تو ایسے خطوط اور نظمیں لکھا کرتا تھا۔جن میں وہ لوگوں کا مذاق اڑاتا،اوران خطوط کو دیہات کی سڑکوں پر ڈال دیا کرتا۔ راہگیران خطوط کو اٹھا لیتے۔ایک خط نے ایسا غصہ بھڑکایا کہ زندگی بھر مکتوب علیہ کی آتش انتقام نہ بجھ سکی۔جن دنوں وہ وکالت کرتا تھا،وہ اپنے حریفوں پر کھلم کھلا حملے کرتا تھا۔اوران کی مذمت میں اخباروں میں خطوط چھپوایا کرتا تھا۔ایک مرتبہ تو وہ حد سے تجاوز کر گیا۔۱۸۴۲ء کے موسم خزاں میں اس نے ایک مغرور لڑاکے آئرش سیاست دان کا مذاق اڑایا۔اس کا نام جیمز شیلڈز تھا لنکن نے اسپرنگ فیلڈ رسالے میں ایک گمنام خط شائع کرایا،جس میں اس کی خوب،خوب تذلیل کی گئی تھی۔شہر کے باشندوں نے خوب قہقہے لگائے۔لیکن شیلڈز جو حساس اور مغرور تھا۔اسے پڑھ کر آگ بگولا ہو گیا۔اسے پتہ چل گیا کہ خط لکھنے والا کون ہے۔چنانچہ وہ گھوڑے پر سوار ہوا،اور لنکن کی تلاش میں چل پڑا۔اور اسے زور آزمائی کے لیے پکارا۔لنکن لڑنا نہیں چاہتا تھا۔وہ زور آزمائی کا مخالف تھا۔لیکن بغیر لڑے وہ اپنی آبرو بھی نہیں بچا سکتا تھا۔اسے ہتھیار سے لڑنے کا اختیار دے دیا گیا،چونکہ اس کے بازو لمبے تھے۔ اس نے تلوار کی لڑائی منظور کر لی۔اور ویسٹ پائنٹ کے ایک ماہر سے تلوار چلانے کا کرتب سیکھنا شروع کر دیا۔مقررہ تاریخ کو مسی سی پی کے ریتلے میدان میں دونوں حریف مقابل ہوئے،جو آخر دم تک لڑنے کے لیے تیار ہو کر آئے تھے۔لیکن فیصلہ کن لمحوں میں دونوں کے حامی بیچ میں کود پڑے۔اور انہوں نے لڑائی بند کرا دی۔

لنکن کی زندگی میں یہ واقعہ بڑا طوفانی ثابت ہوا۔اس واقعے سے اس نے یہ بیش قیمت سبق سیکھا کہ اپنے جیسے لوگوں سے کس طرح کا برتاؤ کرنا چاہیے۔اس

نے اس کے بعد کسی کو توہین آمیز خط نہ لکھا، نہ کبھی کس کا مذاق اڑایا۔ اور نہ ہی اس کے بعد اس نے کسی شخص پر کسی قسم کی نکتہ چینی کی۔

خانہ جنگی کے دوران میں لنکن پوٹومیک کی فوج کے جرنیل یکے بعد دیگرے بدلتا رہا، اور ان میں سے ہر ایک۔ ۔ ۔ میک کلینن، پوپ برن، سائڈ ہو کر میڈی،،، فاش غلطیوں کا مرتکب ہوا۔ یہاں تک کہ مایوسی کے عالم میں لنکن فرش پیمائی کرتا رہتا تھا۔ قوم کی قوم نے ان نالائق جرنیلوں کی مذمت کی، لیکن لنکن نے کہ اس کا دل سب کی طرف سے صاف تھا، اپنے ایمان کو متزلزل نہ ہونے دیا۔ اس کا ایک محبوب مقولہ تھا کہ دوسروں کا محاسبہ نہ کرو۔ ورنہ تمہارا بھی محاسبہ کیا جائے گا۔

اور جب لنکن کی بیوی اور دوسرے لوگ دشمنوں کو سخت سست کہتے تھے تو لنکن جواب دیتا۔ ان پر نکتہ چینی نہ کرو۔ ان جیسے حالات میں ہم ہوں، تو ہم بھی وہی کریں، جو وہ کر رہے ہیں۔

لیکن اگر نکتہ چینی کے لیے کبھی کوئی موقع پیدا ہوتا تو لنکن یہ کام بھی سرانجام دینے میں کوتاہی کبھی نہ کرتا تھا۔ ایک مثال سن لیجیے:

جون ۱۸۶۳ء کے پہلے تین دنوں میں گیٹیز برگ کی لڑائی پیش آئی۔ ۴ جولائی کا شام کولی نے جنوب میں پسپا ہونا شروع کر دیا۔ ملک بھر میں بارش ہو رہی تھی۔ جب کولی اپنی شکست خوردہ فوج کو لیے ہوئے پوٹومیک کی طرف بڑھا، تو راستے میں ایک دریا حائل رہا تھا، جو طغیانی کے باعث نا قابل عبور ہو گیا تھا۔ صدر لنکن کی فاتح فوج اس کا تعاقب کر رہی تھی۔ کولی اب دام میں آ چکا تھا۔ کسی طرح بچ نہیں سکتا تھا۔ یہ ایک زریں موقع قدرت کی طرف سے پیدا ہو گیا تھا۔ اس موقع پر چھاپہ مارنا، اور اسے بے دست و پا کر دینا نہایت آسان تھا۔ اس مرحلے پر جنگ جیتی جا سکتی تھی۔ لنکن نے پر امید ہو کر جنرل میڈ کو حکم دیا کہ وہ

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

جنگی کونسل بلائے بغیر فوراً لی کی فوج پر حملہ کر دے۔

لنکن نے بذریعہ تار اپنے احکام بھیجے۔ بعد میں ایک خاص قاصد کے ذریعے ان احکام کی تعمیل کا مطالبہ کیا۔

لیکن جنرل میڈ نے کیا کیا؟ جو کچھ اسے کہا گیا، بالکل اس کے برعکس۔ لنکن کے احکام کو پس پشت ڈالتے ہوئے اس نے جنگی کونسل بلائی۔ اس نے تامل کیا، اس نے تاخیر کی، اس نے بذریعہ تار ہر قسم کے عذر لنگ پیش کیے۔ غرض اس نے لی پر حملہ کرنے سے صاف انکار کر دیا۔ بالآخر دریا کا پانی اتر گیا، اور لی اپنی فوج سمیت پار اتر گیا۔

لنکن اس پر بہت بگڑا۔ اس نے اپنے بیٹے رابرٹ کے سامنے چلاتے ہوئے کہا۔ اس کا مطلب کیا ہے؟ اے خدائے عظیم اس کا مطلب کیا ہے؟۔ وہ ہماری دسترس میں آ چکے تھے۔ ہمیں صرف ہاتھ ہلانے کی ضرورت تھی۔ اور وہ ہمارے قابو میں تھے۔ لیکن میری موقع شناسی فوج کے اندر کوئی حرکت پیدا نہ کر سکی۔ ان حالات میں کوئی جرنیل بھی ہوتا تو لی کو شکست دے سکتا تھا۔ اگر میں خود وہاں جا سکتا تو اسے یقیناً ٹھکانے لگا دیتا۔

سخت مایوسی کے عالم میں لنکن نے جنرل میڈ کے نام حسب ذیل خط لکھا۔ وہ نہایت قدامت پسند تھا اور اپنی تحریر میں بہت محتاط۔ لہٰذا یہ خط ۱۸۶۳ میں لنکن کے قلم سے نکلا۔ اسے ایک زبردست سرزنش سمجھنا چاہیے:

میرے پیارے جرنیل:

لی کے بچ کر نکل جانے میں جو خطرہ پنہاں ہے۔ میں نہیں سمجھتا کہ اس کا آپ نے کماحقہ، اندازہ کیا ہو گا۔ وہ ہماری دسترس میں آ چکا تھا۔ اگر اس کا اسی وقت تعاقب کیا جاتا، تو جنگ وہیں ختم ہو جاتی۔ اب ایسی حالت ہے کہ

جنگ کو ایک غیر متعین عرصے کے لیے جاری رکھنا پڑے گا۔ اگر آپ پچھلے سوموار کے دن، لی پر آسانی سے حملہ آور نہیں ہو سکتے تھے۔ تو اب آپ دریا پار کر کے ایسا کیونکر کر سکتے ہیں۔ جب کہ آپ کے پاس بمقابلہ اس دن کے فوج بھی دو تہائی رہ گئی ہے۔ آپ سے اس قسم کی توقع رکھنا ایک غیر معقول بات ہو گی۔ اور مجھے کوئی امید نہیں کہ اب آپ اس سلسلے میں کوئی زیادہ موثر قدم اٹھا سکیں گے۔ آپ وہ زریں موقع ہاتھ سے کھو چکے ہیں۔ اور میں اس وجہ سے بے انتہا پریشان اور رنجیدہ ہوں۔

آپ کے خیال میں جرنیل میڈ نے یہ خط پڑھ کر کیا کیا ہوگا؟ میڈ نے یہ خط کبھی نہیں دیکھا۔ لنکن نے اسے ڈاک کے حوالے ہی نہیں کیا تھا۔ یہ خط لنکن کی موت کے بعد اس کے کاغذات میں ملا۔

میرا قیاس یہ ہے کہ۔۔۔ اور یہ محض قیاس ہی ہے۔۔۔ کہ لنکن نے یہ خط لکھ کر کھڑکی سے باہر جھانک کر دیکھا، اور اپنے دل سے کہا،، ایک منٹ ٹھہر جاؤ، مجھے اس قدر جلدی نہیں کرنی چاہیے۔ وائٹ ہاؤس کی آرام دہ اور خاموش فضا میں بیٹھ کر میرے لیے میڈ کو حکم دینا آسان ہے۔ لیکن اگر میں خود گیٹیز برگ کے میدان میں موجود ہوتا، اور میں بھی انسانی جانوں کو بے تحاشا خاک و خون میں لوٹتے ہوئے دیکھتا، جیسا کہ پچھلے ہفتے میڈ نے دیکھا ہے۔ اور زخمیوں اور مرنے والوں کی چیخ و پکار سے میرے بھی کان پھٹ رہے ہوتے، تو شاید میں بھی لی پر حملہ آور ہونے کے لیے بے تاب نہ ہوتا۔ اگر میں بھی میڈ کی طرح بزدل ہوتا تو میں بھی وہی کچھ کرتا جو اس نے کیا۔ لیکن اب تو پانی سر سے گزر چکا ہے۔ اگر میں یہ خط بھیج دوں تو میرے دل کی بھڑاس تو نکل جائے گی۔ لیکن میڈ اپنی مدافعت کی کوشش کرے گا۔ یہ خط پڑھ کر وہ مجھ سے نفرت کرنے لگے گا۔ اس خط سے اس میں بے دلی کے جذبات ابھریں گے۔ جرنیل کی حیثیت سے اس کی آئندہ افادیت کم ہو جائے گی۔ اور شائد

وہ تنگ آ کر فوج سے استعفیٰ دے دے۔

لہٰذا جیسے کہ میں پہلے کہہ چکا ہوں، لنکن نے یہ خط ایک طرف رکھ دیا۔ اس لیے کہ اسے اس امر کا تلخ تجربہ ہو چکا تھا۔ کہ سخت تنقید اور سرزنش کا نتیجہ بالآخر کچھ نہیں نکلتا۔

تھیوڈور روزویلٹ کا کہنا ہے کہ جب وہ صدر تھا، اور اسے کوئی مشکل مرحلہ پیش آ جاتا تو وہ اپنی آرام دہ کرسی پر تکیہ لگا کر بیٹھ جاتا

اور لنکن کی قد آدم تصویر کی طرف دیکھا کرتا تھا۔ جو اس کی میز کے اوپر وائٹ ہاؤس میں آویزاں تھی۔ اور اپنے دل سے یہ سوال کیا کرتا تھا۔ اگر اس وقت میری جگہ لنکن ہوتا تو اس موقعے پر کیا کرتا۔؟ وہ کس طرح اس مسلے کو حل کرتا؟

آئندہ جب کبھی کسی کو سرزنش کا موقع آئے تو ہمیں بھی اپنے کسی عظیم الشان رہنما کی تصویر کی طرف دیکھنا چاہیے۔ اور دریافت کرنا چاہیے کہ اگر اس شخص کو یہ مسئلہ پیش آتا وہ کس طرح اس کا حل کرتا۔؟

کیا آپ کسی شخص کی کایا پلٹنا چاہتے ہیں؟ یا اس کی عادات کو باقاعدہ کر کے اس کی اصلاح کرنا چاہتے ہیں۔ ایسا ہے تو بڑی اچھی بات ہے۔ میں اس کے حق میں ہوں۔ لیکن اس کا تجربہ آپ اپنی ذات سے کیوں نہ شروع کریں؟ تھوڑا سا خودغرض بننے میں کوئی ہرج نہیں۔ زیادہ مفید تو یہی ہے کہ آپ دوسروں کو سنوارنے سے قبل اپنی اصلاح کریں۔ اس کوشش میں کامیابی کا امکان کہیں زیادہ ہے۔

براؤننگ کا مقولہ ہے۔ جب انسان خود اپنے نفس سے جنگ کرتا ہے تو اس کی قدر و قیمت بڑھتی ہے۔ شاید آپ کو تکمیل ذات کے سلسلے میں سال بھر کا عرصہ لگے گا۔ پھر آپ طویل چھٹی کا زمانہ گزار سکتے ہیں۔ اور نئے سال میں دوسروں کی

اصلاح وتنقید اپنے ذمے لے سکتے ہیں۔یعنی پہلے اپنی تکمیل کیجیے۔

کنفیوشش کہتا ہے کہ۔جب تمہاری اپنی دہلیز غلیظ ہے تو اپنے ہمسائے کے متعلق یہ شکایت نہ کرو کہ کاہلی کی وجہ سے اس کی چھت ابھی تک برف سے ڈھکی ہوئی ہے۔

میں ابھی نوجوان ہی تھا،اور لوگوں کو متاثر کرنے کے لیے بڑی جدوجہد کررہا تھا۔کہ میں نے نامور امریکی مصنف رچرڈ ڈیوس ہارڈنگ کے نام ایک احمقانہ خط لکھا۔میں مصنفین کے متعلق اپنے رسالے کے لیے ایک مضمون تیار کررہا تھا۔میں نے ڈیوس سے دریافت کیا۔کہ اس کے لکھنے کا طریقہ کیا تھا؟۔چند ہفتے قبل مجھے ایک شخص نے خط لکھا تھا۔جس کے نیچے یہ الفاظ درج تھے،خط پر نظر ثانی نہیں کی جاسکتی۔میں اس سے بہت متاثر ہوا۔اور سمجھا تھا کہ لکھنے والا کوئی بڑا نامی گرامی اور مصروف شخص ہے۔میں بالکل مصروف آدمی نہیں تھا۔لیکن پھر بھی رچرڈ ڈیوس ہارڈنگ پر رعب ڈالنے کی لیے میں نے خط کو ان الفاظ میں ختم کیا تھا۔

منطقی قسم کی مخلوق سے معاملہ نہیں کررہے ہیں،بلکہ ہمارا معاملہ جذباتی مخلوق سے ہے۔وہ مخلوق جس کے سینے سے تعصب ابل رہے ہیں۔غرور بھی ہے اور تکبر بھی۔

نکتہ چینی نہایت خطرناک شعلہ ہے۔ایسا شعلہ جوغرور کے بارود خانے میں دھماکہ پیدا کردیتا ہے۔ایسا دھماکہ جوموت کے منہ میں دھکیل دیتا ہے۔مثال کے طور پر جنرل لیو فارورڈ پر نکتہ چینی ہوئی۔اور وہ فوج کو اس کی قیادت میں فرانس جانے سے روک دیا گیا۔اس کے غرور کو ایسا صدمہ پہنچا کہ اسی حادثے سے وہ مر گیا۔

ٹامس ہارڈی نے اپنے بہترین ناولوں سے انگریزی ادب میں بیش بہا

اضافہ کیا۔لیکن اس پر اس قدر سخت نکتہ چینی ہوئی کہ اس نے تخیلی افسانے لکھنے بند کر دیے۔اسی نکتہ چینی نے نامور انگریز شاعر ٹامس چیرٹن کو خودکشی پر مجبور کر دیا۔

بنجمن فرینکلن جو اپنے ایام شباب میں بالکل سیدھا سادا آدمی تھا،ایسا چلتا پرزہ ہوگیا۔اور لوگوں سے معاملہ کرنے میں اتنا ماہر ہوگیا۔کہ اسے امریکہ کا سفیر بنا کر بھیجا گیا تھا۔اس کی کامیابی کا راز کیا تھا؟اس نے کہا تھا۔میں کسی آدمی کی برائی نہیں کرتا۔البتہ ہر ایک کی خوبی جو میرے علم میں ہے۔وہ بیان کرتا ہوں۔

ہر بیوقوف نکتہ،چینی،مذمت،اور شکایت کرنے کا اہل ہے۔اور بہت سے بیوقوف ایسا کرتے بھی ہیں۔

لیکن افہام وتفہیم اور عفو و درگزر کے لیے سیرت کی پختگی،اور نفس پر قابو پانے کی ضرورت ہے۔

کارلائل کہتا ہے۔بڑا آدمی چھوٹوں سے برتاؤ کرتے وقت بھی اپنی بڑائی کا اظہار کرتا ہے۔

لوگوں کی مذمت کرنے سے پہلے ہمیں انہیں سمجھنے کی کوشش کرنی چاہیے۔کہ جو کچھ وہ کرتے ہیں،کیوں کرتے؟یہ بات نکتہ چینی کی بہ نسبت زیادہ مفید اور خوشگوار ہے۔اور اس سے ہمدردی،بردباری،اور شفقت پیدا ہوتی ہے۔سب کو جاننا سب کو معاف کردینے کے مترادف ہے۔ڈاکٹر جانسن نے کہا تھا،جب تک انسان موت کی منزل تک نہیں پہنچ جاتا۔خود خدا بھی اس کے اعمال کا محاسبہ نہیں کرتا،اس لیے آپ اور میں ایسا کیوں کریں؟

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

کامیاب تعلقات کا رازِ اعظم

دنیا میں ہر کسی سے اپنی مرضی کے مطابق کام لینے کا صرف ایک ہی طریقہ ہے۔۔۔آپ نے شاید ہی کبھی سوچا ہو۔۔۔واقعی صرف ایک ہی طریقہ ہے۔اور وہ یہ ہے کہ دوسرے شخص میں وہ کام کرنے کی خواہش پیدا کر دیں۔جو آپ اس سے لینا چاہتے ہیں۔

یاد رکھیے اس کے علاوہ اور کوئی طریقہ نہیں۔البتہ آپ کسی شخص کی کنپٹی پر پستول رکھ کر اسے اپنی گھڑی آپکے حوالے کرنے پر مائل کر سکتے ہیں۔آپ اپنے کسی ملازم کو گولی سے اڑا دینے کی دھمکی دے کر اس کا اشتراکِ عمل حاصل کر سکتے ہیں۔لیکن صرف اسی وقت تک جب تک کہ آپ یہ غیر اخلاقی طریقہ اختیار کرتے ہیں۔آپ کسی بچے سے ڈرا دھمکا کر اپنی مرضی سے کام لے سکتے ہیں۔لیکن ایسے جابرانہ طریقوں کا ردِعمل بہت ہی خراب ہوتا ہے۔کسی کے لیے آپ سے خدمت لینے کا بہترین طریقہ صرف ایک ہی ہے کہ وہ آپ کی خواہش کو پورا کرے۔

آپ کیا چاہتے ہیں؟

بیسویں صدی کے مشہور ترین ماہرِ نفسیات سگمنڈ فرائڈ کہتے ہیں۔کہ ہمارے ہر فعل کے دو محرک ہوا کرتے ہیں۔جنسی خواہش اور بڑا بننے کی امنگ۔

امریکہ کے بہت بڑے فلسفیر و فیسر جان ڈیوی، اسی بات کو ذرا دوسرے لفظوں میں بیان کرتے ہیں۔وہ کہتے ہیں کہ انسانی فطرت کی سب سے بڑی خواہش :اہم بننے کی امنگ ہے۔اس جملے کو یاد رکھیے۔اہم بننے کی امنگ۔یہ بہت ضروری جملہ ہے۔اس کتاب میں اس کا ذکر بار، بار آئے گا۔

آپ کیا چاہتے ہیں؟ آپ سب کچھ نہیں چاہتے۔صرف چند چیزیں ایسی ہیں جن کی آپ کو خواہش ہے۔اور انہیں آپ اس شدت سے چاہتے ہیں، کہ آپ

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

کی ضرورت سے انکار نہیں کیا جا سکتا۔ یہ چند چیزیں تقریباً ہر صحت مند بالغ شخص چاہتا ہے:

۱۔صحت اور جان کی حفاظت

۲۔خوراک

۳۔نیند

۴۔روپیہ اور روپے سے خریدی جانے والی چیزیں

۵۔موت کے بعد کی زندگی

۶۔جنسی خواہش کی تسکین

۷۔بچوں کی خوش حالی

۸۔بڑائی کا احساس

تقریباً یہ سبھی خواہشیں پوری ہو جاتی ہیں۔ان میں سے ایک خواہش ایسی ہے، جو تقریباً اتنی ہی شدید اور لازمی ہے۔جتنی طعام یا نیند کی خواہش۔لیکن اسکی تکمیل شائد ہی کبھی ہوتی ہو اور وہ ہے، جسے فرائڈ بڑا بننے کی امنگ کہتا ہے۔اور ڈیوی اہم بننے کی امنگ۔

ایک مرتبہ لنکن نے خط کا آغاز یوں کیا۔ ہر آدمی ستائش پسند ہے۔

ولیم جیمز نے ایک مرتبہ کہا۔انسانی فطرت کی سب سے بڑی آرزو تو قدر شناسی کی بھوک ہے۔یاد رکھیے، انہوں نے قدر شناسی کی خواہش یا تمنا یا آرزو نہیں بلکہ قدر شناسی کی بھوک کہا ہے۔

تو یہ ہے انسان کی مستقل اور اہم بھوک۔جو آدمی اس بھوک کی تسکین کرنا چاہتا ہے۔وہ لوگوں کو اپنی مٹھی میں رکھتا ہے۔اور ان سے ہر کام لے سکتا ہے۔ایسے آدمی کی موت کا ہر شخص کو افسوس ہوتا ہے۔

انسان کی حیوانات پر فضیلت کی ایک بری امتیازی خصوصیت اس کا احساس برتری بھی ہے۔مثال کے طور پر جب میں مسوری میں اپنے باپ کے ساتھ کھیتی باڑی کا کام کیا کرتا تھا۔تو میرے والد مذبح خانے کے لیئے یورک جرسی کی نسل کے سئور اور اعلیٰ نسل کے مویشی بھی پالا کرتے تھے۔ہم اپنے سور اور مویشی مڈل ویسٹ کے دیہاتی میلوں اور مویشیوں کی نمائشوں میں لے جایا کرتے تھے۔اس طرح ہم نے بیسیوں انعام جیتے۔میرے والدین، نیلے، نیلے تمغون کو ململ کی ایک سفید چادر میں ٹانک دیا کرتے تھے۔جب ہمارے یہاں کوئی دوست یا مہمان آتا۔تو وہ سفید ململ کی لمبی سی چادر نکال لاتے۔اور ہم دونوں اس چادر کو کناروں سے پکڑ کر ان لوگوں کو تمغے دکھایا کرتے تھے۔

سوروں کو ان تمغوں کی مطلق کوئی پرواہ نہیں تھی۔جو انہوں نے جیتے تھے۔لیکن والد صاحب کو ان کی بہت قدر تھی۔کیونکہ ان انعامات سے ان کے احساس برتری کی تسکین ہو جاتی تھی۔

اگر ہمارے آبا و اجداد میں بڑا بننے کی دل سوز امنگ نہ ہوتی تو تہذیب کا وجود ناممکن ہوتا۔اس امنگ کے بغیر ہم نرے حیوان ہوتے۔

بڑا بننے کی اسی خواہش نے ایک بقال کے غریب تربیت نایافتہ کو قانون کی چند کتابوں کے مطالعہ پر مجبور کیا۔جو اسے گھر کے کباڑ خانے۔یہی احساس برتری اس نے دو روپے کے عوض خریدا تھا۔شائد آپ نے بقال کے اس منیم کا ذکر سنا ہوگا۔اس کا نام لنکن تھا۔

یہی احساس برتری کا جذبہ تھا۔جس نے ڈکنز کو اپنے غیر فانی ناول لکھنے پر ابھارا تھا۔اسی جذبے نے سر کرسٹوفرین کو سنگ تراشی کے بہترین نمونے پیش کرنے پر اکسایا،۔اسی جذبے نے راک فیلر کو اپنی ضرورت سے زائد اربوں روپے جمع

کرنے پر مجبور کیا۔ اور یہی وہ خواہش ہے۔ جس کے تحت آپ کے شہر کے بڑے رئیس ایسی عمارات تعمیر کراتے ہیں۔ جو ان کی اپنی ضرورت سے کہیں زیادہ ہوتی ہیں۔

یہی امنگ آپ کو نئے سے نئے فیشن کا لباس پہننے، جدید سے جدید ماڈل کی کار خریدنے، اور اپنے تیز فہم بچوں کی تعریفیں کرنے پر مجبور کرتی ہے۔

یہی آرزو بہت سے لڑکوں میں بدمعاش، قاتل اور ڈاکو بننے کا شوق پیدا کرتی ہے۔ نیویارک کے سابقہ پولیس کمشنر، ای۔ پی۔ میول، رونی کہتے ہیں۔۔ آج کا ہر نوجوان مجرم خود پسندی کا مارا ہوتا ہے۔ گرفتاری کے بعد ان کی پہلی درخواست ان اخبارات کا مطالعہ ہوتا ہے۔ جو انہیں ہیرو بنا کر پیش کرتے ہیں۔ جتنا عرصہ ان کی تصویریں، اخبارات میں آئن سٹائن، لنڈبرگ تو سکانینی، یا روزویلٹ جیسی مشہور ہستیوں کی تصویروں کی طرح چھپتی رہتی ہیں۔ اتنا عرصہ بجلی کی پھانسی پانے والی گرم نشست کا خیال ان کے ذہنوں کے قریب نہیں پھٹکتا۔

اگر آپ مجھے یہ بتا دیں، کہ آپ اپنے احساس برتری کی تسکین کس طرح کرتے ہیں۔ تو میں فوراً بتا سکتا ہوں کہ آپ کون ہیں؟

ہماری سیرت کی تعمیر اسی بنیاد پر ہوتی ہے۔ کسی شخص کے متعلق سب سے اہم بات یہی ہے۔ مثال کے طور پر جان، ڈی راک فیلر، چین کے مشہور شہر پیکنگ میں جدید طرز کے ہسپتال کی تعمیر کے لیے روپیہ دے کر ان کروڑوں غریب چینیوں کی امداد کر کے جنہیں نہ وہ جانتے ہیں نہ جان سکیں گے۔ اپنے آپ کو بڑا آدمی خیال کرتے ہیں۔ اس کے برعکس ڈلنگر نبینک لوٹ کر اور قاتل بن کر اپنے آپ کو بڑا محسوس کیا۔ جب پولیس اس کا پیچھا کر رہی تھی۔ تو وہ ایک زمیندار کے گھر جا گھسا۔ اور کہا میں ڈلنگر ہوں۔ اسے ناز تھا کہ وہ اپنے وقت میں لوگوں کا اول نمبر کا دشمن ہے۔ اس

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

نے کہا میں آپ لوگوں کو نقصان نہیں پہنچاؤں گا۔ میں ڈلنگر ہوں۔ البتہ ڈلنگر اور راک فیلر میں یہی فرق ہے۔ کہ انہوں نے بڑا بننے کے لیے کیا راستہ اختیار کیا۔ تاریخ ایسے مشہور افراد کی مثالوں سے بھری پڑی ہے۔ جو بڑا بننے کی انتھک کوشش کرتے رہے، حتیٰ کہ جارج واشنگٹن بھی اپنے آپ کو جناب عالی ہمت، صدر ریاست ہائے متحدہ امریکہ کہلانا پسند کرتے تھے۔ کولمبس نے امیر البحر، ووائسرائے ہند کے خطاب کی درخواست کی تھی کیتھرین ان خطوں کو کھولتی بھی نہ تھی۔ جن پر سرنامہ کے طور پر ملکہ معظمہ نہ لکھا ہوتا۔ مسز لنکن وائٹ ہاؤس میں مسز گرانٹ پر یہ کہہ کر برس پڑیں کہ میری اجازت کے بغیر تم نے میرے سامنے بیٹھنے کی جرات کیسے کی؟ ہمارے یہاں کے کروڑ پتی سرمایہ داروں نیامیر البحر بانڈ و کی قطب شمالی کی مہم کے لیے اس وعدے پر روپیہ دیا کہ وہ برف کے پہاڑوں کے سلسلے کو اس کے نام سے موسوم کرے گا۔ وکٹر ہیوگو کا خیال تھا، کہ اس کی حوصلہ افزائی جب ہی ہو سکتی ہے۔ کہ پیرس شہر کا نام اس کے نام پر رکھا جائے۔ یہاں تک کہ شیکسپئر جیسے دنیا کے سب سے بڑے فن کار نے بھی اپنے خاندان کی شان و شوکت کو چار چاند لگانے کے لیے شاہی ڈھال حاصل کی۔ جس پر اس کے خاندان کا خصوصی نشان کھدا تھا۔

بعض اوقات لوگ ہمدردی، توجہ، حاصل کرنے کی خاطر اور احساس برتری کی تسکین کے لیے اپاہج بن جاتے ہیں۔ مسز میک کنلی اس بات میں بڑائی محسوس کرتی تھیں کہ اس کا شوہر، صدر امریکہ اہم ملکی معاملات پس پشت ڈالے، مسلسل کئی گھنٹوں تک اس کے بستر پر ایک بازو دیے ہوئے، اس کے پاس لیٹا رہے۔ اور اسے تھپک، تھپک کر سلاتا رہے۔ وہ اپنے شوہر کی توجہ کی اس قدر بھوکی تھی کہ اس نے اپنے شوہر کو اس وقت تک وہاں سے نہ جانے دیا۔ جب تک کہ اس نے دانتوں کے ڈاکٹر سے نیا دانت نہ لگوا لیا۔ ایک دفعہ تو اس نے طوفان ہی برپا کر دیا جبکہ اس کے شوہر کو

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

جان ہے سے مقررہ وقت پر ملاقات کی غرض سے مجبوراً اپنی اہلیہ محترمہ کو ڈاکٹر کے پاس اکیلی چھوڑ کر جانا پڑا۔

ایک مرتبہ میری رابرٹس وائن ہارٹ نے مجھ سے ایک خوبصورت اور بھلی چنگی نوجوان عورت کا ذکر کیا، جو اپنے بڑائی کے جذبے کی خاطر اپاہج بن گئی۔ مسز رائن ہارٹ نے کہا۔ وہ عورت محبت میں مسلسل ناکام ہوتی رہی۔ اور ایک دن بالکل مایوس ہوگئی۔ کہ اب شاید اس کی شادی نہ ہوسکے۔ اس کی نگاہوں کے سامنے سال ہا سال کی تنہائیاں تھیں۔ اور مستقبل میں امید کی کوئی کرن نظر نہ آتی تھی۔ وہ اسی فکر میں صاحب فراش ہوگئی۔ اور متواتر دس سال تک اس کی بوڑھی ماں تیسری منزل پر اس کی تیمارداری کرنے، کھانے کے برتن لے جانے، دوا پلانے کی مصیبت سہتی رہی۔ اتفاقاً ایک دن بوڑھی ماں تھک ہار کر گر پڑی اور اللہ میاں کو پیاری ہوگئی۔ نوجوان عورت نے چند ہفتے تو جوں توں کر کے گزار دیے۔

پھر ایک دن وہ اچانک اٹھ کھڑی ہوئی۔ لباس پہنا اور دوبارہ باقاعدہ زندگی بسر کرنا شروع کر دی۔

کچھ ماہرین تو یہاں تک کہتے ہیں۔ کہ اگر بعض لوگوں کو حقیقی دنیا میں برتری کا احساس نصیب نہ ہو، تو وہ اسے دیوانگی کے خواب زار میں تلاش کرنے کی غرض سے پاگل ہو جائیں۔ امریکی ہسپتالوں میں سب سے زیادہ تعداد ان مریضوں کی ہے۔ جو دماغی بیماریوں میں مبتلا ہیں۔ اگر آپ کی عمر پندرہ سال سے زیادہ ہے اور آپ نیویارک اسٹیٹ میں رہ رہے ہیں۔ تو پانچ فی صدی اس بات کا امکان ہے کہ آپ اپنی زندگی کے سات سال کسی دماغی ہسپتال میں گزاریں گے۔

دیوانگی کا سبب کیا ہے؟

کوئی بھی شخص اس پیچیدہ سوال کا جواب آسانی سے نہیں دے سکتا۔ لیکن

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

ہمیں علم ہے کہ بعض بیماریاں مثلاً آتشک ذہنکے خلیوں کوتوڑ کر ضائع کر دیتی ہے۔ اوراس طرح دیوانگی کی موجب بنتی ہے۔دراصل آدھی سے زیادہ دماغی بیماریوں کا سبب، دماغی صدمے،شراب نوشی، جراثیم کے ذریعے زہر آلود ہو جانا۔اور دماغ کا زخمی ہوجانا ہے۔لیکن آدھی دماغی بیماریوں کی وجہ؟

یہی وجہ اس قصے کا دردناک پہلو ہے۔باقی ماندہ آدھیدماغی مریضوں کی تعداد کے دماغ میں کوئی عضوی خرابی نہیں ہوتی ۔پوسٹ مارٹم کے دوران ان کے دماغ کی رگیں بڑی سے بڑی طاقتور خوردبین سے بھی دیکھی گئی ہیں۔لیکن ان کے دماغ بظاہر بالکل اسی طرح صحیح وسالم نظر آئے جیسے کہ ہمارے اور آپ کے ہیں۔

پھر یہ لوگ پاگل کیوں کر ہوئے؟

میں نے حال ہی میں یہ سوال پاگلوں کے ایک بہت بڑے ہسپتال کے ایک بڑے ڈاکٹر سے کیا۔یہ ڈاکٹر صاحب دیوانگی کے علم میں ماہر ہونے کی بنا پر بڑے سے بڑا خطاب اور انعام حاصل کر چکے ہیں۔انہوں نے مجھے صاف لفظوں میں بتادیا کہ انہیں یہ علم نہیں ہے کہ لوگ کیوں کر پاگل ہوجاتے ہیں۔ٹھیک طرح سے کوئی بھی نہیں جانتا۔لیکن انھوں نے یہ بات ضرور بتائی کہ بہت سے پاگل ہو نے والے لوگ دیوانگی میں احساس برتری کی تسکین حاصل کرتے ہیں۔کیونکہ اصلی زندگی میں وہ اپنے اس جذبے کی تسکین نہ کر سکے۔انہوں نے کہا میرے زیرعلاج اس وقت ایک مریضہ ہے،جس کی شادی زبردست المیہ ثابت ہوئی ۔وہ محبت،جنسی تسکین ، بچے اور سماجی عزت کی بھوکی تھی۔لیکن زندگی نے اس کی تمام امیدوں پر پانی پھیر دیا۔اس کا خاوند اس سے محبت نہ کرسکا اوراس نے اس کے ساتھ بیٹھ کر کھا نے پینے سے بھی انکار کردیا۔وہ حکماً اپنا کھانا اوپر کی منزل میں منگوا کر کھانے لگا۔ اس کی کوئی اولاد نہ تھی۔نہ کوئی سماجی مرتبہ تھا۔لہذا وہ پاگل ہوگئی۔اس نے اپنے تخیل

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

میں اپنے خاوند کو طلاق دے دی اور اپنے آپ کو اسی نام سے پکارنے لگی۔ جو نام اس کے والدین نے رکھا تھا۔ آج کل وہ یہ خیال کرتی ہے کہ وہ اعلیٰ انگریزی خاندان میں بیاہی گئی ہے۔ اور آپ کو لیڈی اسمتھ پکارا جانے پر اصرار کرتی ہے۔

اس نے مزید کہا۔ جہاں تک بچوں کا تعلق ہے۔ اس کا خیال ہے کہ وہ ہر رات ایک نئے بچے کو جنم دیتی ہے۔ میں جب بھی اسے دیکھنے جاتا ہوں۔ وہ کہتی ہے ڈاکٹر کل رات میں نے ایک بچہ جنا۔ زندگی نے ایک مرتبہ اس کے خوابوں کے جہاز کو حقیقت کی چٹان سے ٹکرا کر پاش، پاش کر دیا۔ لیکن دیوانگی کے روشن اور عجیب وغریب جزیروں میں اس کے تمام جہاز لہلہاتے، بادبانوں اور مستولوں سے ٹکرانے والی تند ہواؤں کے نغموں سمیت بندرگاہوں میں دوڑتے پھرتے ہیں۔

کتنا المناک واقعہ ہے۔ اس سے بڑا المیہ میرے علم میں نہیں۔ اس نوجوان عورت کے طبیب نے مجھ سے کہا۔ اگر میری طاقت میں اس کا علاج ہو۔ اور پھر سے اسے صحیح الذہن بنانے کے قابل بھی ہوں۔ تو میں ہرگز ایسا نہیں کروں گا۔ وہ اپنی موجودہ حالت میں بہت زیادہ خوش ہے۔

اجتماعی زندگی میں پاگل لوگ ہم اور آپ سے زیادہ خوش باش ہوتے ہیں۔ اکثر اپنی دیوانگی سے لطف اٹھاتے ہیں۔ اور کیوں نہ ہو۔ انہوں نے اپنے مسائل حل کر لیے ہیں۔ وہ آپ کو دس لاکھ کا چیک کاٹ کر دے دیں گے۔ یا آپ کو آغا خاں سے ملنے کا تعارفی خط دے دیں گے۔ انہوں نے اپنی خود ساختہ خوابوں کی دنیا میں اپنے اس احساس برتری کے جذبےکی تسکین ک اسامان مہیا کر لیا ہے۔ جس کے وہ اس قدر متمنی تھے۔

اگر لوگ برائی کے اتنے بھوکے ہیں کہ وہ اسے حاصل کرنے کے لیے سچ مچ پاگل ہو جاتے ہیں۔ تو خیال کیجیے کہ ہم لوگوں کے پاگل ہونے سے پہلے ان کی

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

جائز قدر شناسی اور ستائش سے کیا کچھ معجزے سرانجام نہیں دے سکتے۔

جہاں تک مجھے معلوم ہے۔ آج تک دنیا میں صرف دو ہی ایسے شخص گزرے ہیں۔ جن کو چالیس لاکھ روپے سالانہ تنخواہ ملتی تھی۔ اور ان کے نام ہیں والٹر کرائسلر اور چارل شواب۔

کی اوجہ تھی کہ مسٹر شواب کو چالیس لاکھ روپے سالانہ یا گیارہ ہزار روپے روزانہ سے بھی زیادہ تنخواہ ملتی تھی۔ آخر کیوں؟

کیا اس لیے کہ شواب غیر معمولی ذہانت کا مالک تھا؟ نہیں تو پھر کیا اس لیے کہ وہ دوسرے لوگوں کے مقابلے میں فولاد سازی کا کام زیادہ اچھا جانتا تھا؟ یہ بھی نہیں۔ خود شواب نے مجھے ایک مرتبہ بتایا تھا کہ اس کے ماتحت ایسے لوگ کام کرتے ہیں۔ جو اس کی بہ نسبت فولاد سازی کے کہیں بڑے ماہر ہیں۔

شواب کا کہنا ہے کہ اسے اتنی بڑی رقم محض اس لئے ملتی ہے کہ وہ لوگوں سے برتاؤ کرنے کا طریقہ جانتا ہے۔ میں نے اس سے دریافت کیا کہ وہ طریقہ کیا ہے؟۔ وہ راز اس کے اپنے لفظوں میں درج ہے۔ میرے خیال میں ان لفظوں کو پیتل میں کھدوا کر ملک بھر کے ہر گھر، ہر اسکول، ہر دفتر اور ہر مکان میں لٹکانا چاہیے۔ اسکول کے بچوں کو لاطینی گرامر کی گردانیں یا برازیل میں بارش کی سالانہ مقدار رٹنے کی بجائے ان لفظوں کو حفظ کرنا چاہیے۔ یہ لفظ جادو کی تاثیر رکھتے ہیں۔ کہ ہم ان کے مطابق زندگی بسر کرنے کی کوشش کریں۔ تو ہماری زندگی میں ایک بڑا انقلاب آجائے۔

شواب نے کہا میرا سب سے بڑا سرمایہ میری وہ قابلیت ہے۔ جس کے ذریعے میں لوگوں میں امنگ پیدا کرتا ہوں۔ اور کسی شخص کے جوہر کو ابھارنے کا ایک ہی طریقہ ہے۔ اور وہ ہے تعریف و تحسین اور حوصلہ افزائی۔

کسی آدمی کی امنگوں کوختم کرنے کے لیے اس کے طرزعمل کی نکتہ چینی سے بری اورکوئی چیزنہیں ۔میں کبھی کسی پرنکتہ چینی نہیں کرتا۔لوگوں میں کام کی تحریک پیدا کرنا میرا فرض ہے۔لہٰذا میں عیب جوئی سے نفرت کرتا ہوں۔اگر مجھے کسی میں کوئی بات پسند آجائے تو میں جی بھر کے داد دیتا ہوں اور دل کھول کرتعریف کرتا ہوں۔

یہ ہے شواب کا طریقہ کار۔لیکن ہم میں سے تقریباً ہرشخص کیا کرتا ہے؟ اس سے بالکل الٹ۔اگر اسے کوئی چیز پسند نہ آئے تو وہ بلبلا اٹھتا ہے۔لیکن اگر اسے کوئی چیز اچھی لگے تو منہ سے کچھ نہیں کہتا۔

شواب نے کہا۔میرے تعلقات کا دائرہ بہت وسیع ہے۔دنیا کے مختلف ملکوں کے بڑے،بڑے لوگوں سے میرا میل جول ہے۔

میرا تجربہ یہی ہے کہ بڑے اوراعلیٰ مرتبے والے لوگوں نے بھی تحسین اور داد کی خاطر پہلے کی بہ نسبت کہیں بہتر کام کیا ہے۔اورزیادہ جانفشانی برتی ہے۔

اس نے یہ بھی بتایا کہ اینڈریو کارنیگی کی بے مثال کامیابی کا سب سے بڑا سبب کیا تھا؟ کارنیگی اپنے ساتھیوں کی تعریف ان کے سامنے بھی اور ان کی غیرحاضری میں بھی کیا کرتا تھا۔یہاں تک کہ کارنیگی نے اپنے مزار پر بھی اپنے ساتھیوں کی تعریف لکھوائی۔اس نے اپنے لیے جیتے جی یہ کتبہ لکھا۔یہاں وہ آدمی آرام کررہا ہے۔جو اپنے سے قابل لوگوں کو اپنے گرد جمع رکھنے کا راز جانتا تھا۔

سچی تعریف ہی ایسا راز ہے۔جس کی بدولت راک فیلر لوگوں پر آسانی سے قابو پالیا کرتا تھا۔مثال کے طور پر ایک مرتبہ اس کے ایک حصے دار ایڈورڈ،ڈی بڈ فورڈ نے ایک کاریگر کو سخت سست کہا۔چنانچہ اس سال مال پہلے جیسا اچھا تیار نہ ہوا۔اور جنوبی امریکہ میں اس کی اتنی کھپت نہ ہوئی۔اس طرح کمپنی کو کئی لاکھ کا گھاٹا پڑا۔راک فیلر اپنے حصے دار پر نکتہ چینی بھی کرسکتا تھا۔لیکن اسے معلوم تھا کہ اس نے

اپنی سمجھ کے مطابق اچھا کیا ہے۔لہٰذا اس بات کو اٹھایا نہیں گیا۔راک فیلر نے کوئی نہ کوئی تعریف کا پہلو ڈھونڈ نکالا۔اس نے بیڈفورڈ کو مبارک باد دی۔کہ اسے لگائے ہوئے سرمائے پر ساٹھ فی صد بچت ہوئی ہے۔اس نے کہا یہ شاندار کام یابی ہے۔ اتنی کام یابی ہمیں شاذونادر ہی نصیب ہوتی ہے۔

زائیک فیلڈ ایک ایسا اچھا منتظم اور کاروباری شخص گزرا ہے۔جس نے فلم سازی کی صنعت میں تھیٹر کی بے اندازہ مقبولیت کو مات کیا ہے۔اس کی کامیابی کا راز یہ ہے کہاس میں لڑکیوں کی تعریف وتحسین کرنے کی صلاحیت تھی۔وہ عام طور پر کوئی پھوہڑ سی لڑکی ڈھونڈ نکالتا۔جس پر کوئی دوبارہ نظر ڈالنا بھی پسند نہ کرتا۔اور اسے اسٹیج پر لاکر ترغیب اور کشش کا حیرت خیز نمونہ بنا دیتا۔خوشنودی اور اعتماد کی قدر کو پہچانتے ہوئے وہ صرف اپنی توجہ اور تعریف وتوصیف سے ہر عورت میں پہلے سے زیادہ خوبصورتی کا احساس پیدا کر دیتا تھا۔وہ ایک پختہ کار آدمی تھا۔وہ گانے والی لڑکیوں کی آمدنی ایک سو سے پانچ سو روپے فی ہفتہ تک بڑھا دیتا تھا۔وہ کم درجے کے لوگوں کا زبردست مددگار تھا۔اپنی فلم کی افتتاح کی شب اس نےفلم میں حصہ لینے والے تمام ستاروں کو تار دے کر بلایا۔اور اس نے ہر گانے والی لڑکی کو امریکہ کی خوبصورت ترین عورتوں کے ساتھ بٹھایا۔اور دعوت کھلائی۔

ایک مرتبہ مجھ پر روزہ رکھنے کی خواہش نے غلبہ کیا۔اور میں نے متواتر چھ دن کچھ نہ کھایا۔یہ کوئی مشکل بات نہ تھی۔میں نے چھٹے دن کے خاتمے پر دوسرے دن کے مقابلے میں بہت کم بھوک محسوس کی۔تاہم مجھے علم ہے کہ دنیا میں ایسے لوگ بھی ہیں۔کہ اگر ان کے اہل وعیال یا نوکروں کو ایک دن فاقہ کرنا پڑے تو وہ اس کو بہت بڑا جرم خیال کریں گے۔کیا وہی لوگ اپنے اہل وعیال یا نوکروں کو ایک دن تو کیا مہینوں، بلکہ بعض اوقات برسوں بلکہ عمروں تک پر خلوص دل جوئی سے محروم

رکھیں گے۔وہ یہ بھول جاتے ہیں کہ لوگ تحسین اور تعریف کے بھی اتنے ہی بھوکے ہوتے ہیں۔جتنے خوراک کے۔

جب الفریڈ لیونٹ نے فلم دی یونین ان وی،آنا میں ہیرو کا رول ادا کیا تو اس نے کہا۔میری سب سے بڑی حاجت اپنی خودی کی پرورش ہے۔ہم اپنے بچوں،دوستوں اور نوکروں کے جسموں کی پرورش کرتے ہیں لیکن ہم ان کی خودی کی شاید ہی کبھی پرورش کرتے ہوں۔ہم ان کی طاقت بڑھانے کے لیے انہیں بھنا ہوا گوشتاور سبزیاں کھلاتے ہیں۔لیکن ہم انہیں تعریف و تحسین کے نرم الفاظ سے محروم رکھتے ہیں۔جو ان کی یادوں میں سال صبح کے ستاروں کے گیتوں کی طرح کھنکتے رہیں۔

بعض قاری اس سطور کو پڑھتے وقت خیال کرتے ہونگے۔یہ سب دقیانوسی بکواس ہے۔خوشامد،چاپلوسی اور جھوٹ ہے۔میں یہ سب حربے آزما چکا ہوں۔یہ سب ناکارہ ہیں۔خاص طور پر یہ سمجھدار آدمیوں پر تو بالکل ہی بے اثر ہیں۔

خوشامد سے سمجھدار لوگ واقعی ہی متاثر نہیں ہوتے۔کیونکہ خوشامد اکثر خود غرضانہ،بے خلوص اور سپاٹ ہوتی ہے۔اسے بے اثر ہی ثابت ہونا چاہیے۔اور بیشتر ایسا ہی ہوتا ہے۔یہ بھی درست ہے کہ بعض لوگ اتنے بھوکے ہوتے ہیں۔کہ گھٹیا چاپلوسی کو بھی بڑی چاہ سے ہضم کر جاتے ہیں۔بالکل اسی طرح جیسے ایک فاقوں مرتا انسان گھاس تک کھا جاتا ہے۔

پھر کیا بات ہے کہ مڈوانی برادران نے شادی اور نکاح کے سلسلے میں اتنی شاندار کامیابیاں حاصل کیں۔یہ نام نہاد شہزادے کس طرح دو مشہور اور خوبصورت ترین فلمی ستاروں کو ایک دنیا بھر کی حسین ترین اور کروڑپتی عورت کو باربرا ہٹن کو اپنے نکاح میں لانے میں کامیاب ہو گئے۔وہ کس طرح اپنا مقصد حاصل کر سکے۔

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

ایڈیلا راجرس سینٹ جان نے ایک مرتبہ اپنے ایک مقالے میں جو رسالہ لبرٹی میں شائع ہوا تھا۔لکھا تھا۔مڈوانی برادران پر عورتوں کی بے پناہ فریفتگی بہت سے افراد کے لیے نا قابل فہم بات ہے۔

ایک مرتبہ ایک مشہور و معروف خاتون،ایک فن کار اور مردوں کے ذوق کی مشہور مبصر پولانیگری نے اس رزا کی تشریح مجھ سے یوں کی۔ مجھے اب تک جتنے مردوں سے ملنے کا اتفاق ہوا ہے مدوانی برادران،ان میں سب سے بڑھ کر خوشامد کے فن میں ماہر تھے۔

اور یہ ایک ایسا فن ہے جو آج کی مادہ پرست اور مسخری دنیا میں سرے سے نا پید ہے۔جہاں تک میرا علم ہے۔میں یقین سے کہہ سکتی ہوں کہ عورتوں کے لیے ان بھائیون میں کشش کا یہی راز ہے۔

خوشامد سے تو ملکہ وکٹوریہ تک متاثر ہو جاتی تھی۔ڈسرائیلی کا کہنا ہے۔کہ وہ ملکہ سے برتاؤ کرتے وقت بہت زیادہ خوشامد سے کام لیتا تھا۔اس کے اپنے لفظوں میں وہ اکثر بڑے بھونڈے طریقے سے ملکہ پر خوشامد کی تہوں کی تہیں چڑھا دیتا تھا۔ لیکن ڈسرائیلی نہایت مہذب،شائستہ اور ہوشیار آدمی تھا۔اس نے سلطنت برطانیہ پر کئی سال تک حکومت کی،وہ اپنے فن میں بے نظیر تھا۔یہ ضروری نہیں کہ جو چیز اس کے کام آتی تھی۔وہ ہمیں بھی کام دے۔انجام کار خوشامد فائدے کی بجائے زیادہ نقصان پہنچا سکتی ہے،۔خوشامد ایک کھوٹا سکہ ہے۔اور اگر آپ اسے بروقت چلاتے رہنے کی کوشش کرتے رہیں۔تو یہ ایک دن آپ کو مصیبت میں مبتلا کر سکتا ہے۔

پھر خوشامد اور تحسین میں کیا فرق ہے؟ جواب بہت آسان ہے۔ان میں سے ایک پر خلوص اور ایک جھوٹی بات ہے۔ایک دل کی آواز اور ایک زبانی جمع خرچ ہے۔ایک خود غرضانہ اور دوسری بے لوث ہے۔ایک کو ہر جگہ پسندیدگی کی نظر سے

دیکھا جاتا ہے۔اور دوسری کو نفرت کی نگاہ سے۔

حال ہی میں مجھے شہر میکسیکو میں چاپولٹی پیک کے محل میں جنرل او بریگن کے مجسمے کو دیکھنے کا اتفاق ہوا۔اس کے نیچے جنرل او بریگن کے یہ فلسفیانہ الفاظ کندہ تھے۔

حملہ آور دشمن سے مت گھبراؤ۔لیکن خوشامدی دوستوں سے ڈرو۔

آپ نے جو کچھ سمجھا تھا غلط تھا۔ میں خوشامد کا مشورہ ہرگز نہیں دے رہا ہوں۔ میں اس سے دور بھاگتا ہوں۔ میں ایک نئے طریقہ زندگی کی بات کر رہا ہوں۔ مجھے یہ الفاظ دہرانے کی اجازت دیجیے۔میں واقعی ایک نئے طریقہ زندگی کی بات کر رہا ہوں۔

شہنشاہ جارج پنجم نے بکنگھم محل میں اپنے مطالعے کے کمرے میں چھ اصول لکھوا کر لٹکا رکھے تھے۔ان میں سے ایک یہ تھا۔ مجھے نہ نیازمندی سکھاؤ، نہ سستی چاپلوسی۔خوشامد کی صحیح تعریف یہی ہے۔۔سستی چاپلوسی۔

میں نے ایک مرتبہ کہیں خوشامد کی تعریف پڑھی تھی۔جسے یہاں دہرایا جانا چاہیے۔اور وہ یہ ہے خوشامد کے معنی ہیں۔دوسرے آدمی کو ٹھیک ٹھیک بتانا، کہ آپ خود اس کے متعلق کیا سوچتے ہیں؟

جب ہم کسی مسئلے پر غور نہیں کر رہے ہوتے ہیں تو بسا اوقات ہم اپنے وقت کا پچانوے فی صدی حصہ اپنے متعلق سوچ بچار میں صرف کرتے ہیں۔اگر ہم ایک لمحے کے لیے اپنے متعلق سوچنا بند کر دیں۔اور دوسرے شخص کی خوبیوں پر غور کرنا شروع کر دیں۔تو ہمیں جھوٹی اور سستی چاپلوسی اختیار نہ کرنی چاہیے، کہ جو لبوں پر آنے سے پہلے ہی ننگی ہو جاتی ہے۔

ایمرسن کا قول ہے کہ جو آدمی بھی مجھے ملتا ہے۔وہ کسی نہ کسی طرح مجھ سے

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

بہتر ہوتا ہے۔ جب میں اس شخص کی بہتری اور عظمت پر اظہار مسرت کرتا ہوں۔ تو وہ شخص میرا دوست بن جاتا ہے۔

اگر یہ طریقہ ایمرسن جیسے عظیم المرتبہ انسان کے لیے مفید ہے تو کیا یہ میرے اور آپ کے لیے ہزار درجے مفید نہیں ہوسکتا؟۔ آیئے ہم اپنے کارنامون اور اپنی ضرورتوں کا ذکر چھوڑیں۔ اور دوسرے شخص کی خوبیوں کو شمار کریں۔ خوشامد اور چاپلوسی کی کوئی ضرورت نہیں۔

بس اتنا کافی ہے کہ لوگوں کی خوبیوں پر جی بھر کے داد، دیجیے۔ اور جی کھول کر تعریف کیجیے۔ لوگ آپ کے الفاظ کو پسند کریں گے۔ ایک بے بہا خزانے کی طرح انہیں دل میں محفوظ رکھیں گے۔ اور زندگی بھر ان کو دہراتے رہیں گے۔ وہ آپ کو بھول سکتے ہیں۔ لیکن وہ آپ کے ان لفظوں کو سال ہا سال تک دہراتے رہیں گے۔

جو کوئی اس اصول پر عمل کرے گا، ساری دنیا اس کے ساتھ ہو گی، جو نہیں کر سکے گا، اسے تنہا چھوڑ دیا جائے گا۔

میں آئے سال گرمیوں کے موسم میں بحیرہ میں میں مچھلیوں کا شکار کھیلنے جاتا ہوں۔ ذاتی طور پر مجھے اسٹابری کا پھل اور بالائی بہت پسند ہے۔ لیکن میں یہ بھی جانتا ہوں کہ کسی خاص وجہ سے مچھلیوں کو کیچوے پسند ہیں۔ اس لیے جب میں مچھلی کے شکار کے لیے جاتا ہوں تو میں یہ نہیں سوچتا کہ میں کیا چاہتا ہوں، بلکہ یہ خیال کرتا ہوں کہ مچھلیاں کس چیز کو پسند کرتی ہیں۔ میں کانٹے میں اسٹابری کے بیر اور بالائی نہیں لگاتا۔ بلکہ مچھلیوں کے آگے کیچوا یا ٹڈا پھینکتا ہوں۔ اور کہتا ہوں شوق فرمائیے۔

پھر جب ہم انسانوں کو اپنے بس میں کرنا چاہیں۔ تو اسی طرح عقل سے کام کیوں نہیں لیتے۔

لائڈ جارج نے ایسے کیا۔ جب کسی نے ان سے کہا۔ حیرانی کی بات ہے۔ کہ جب آپ کیساتھی، دوران جنگ کے تمام رہنما، ولسن، آرلینڈ، اور کلے مینیسو اپنے عہدوں سے الگ کیے جا چکے ہیں، اور ذہنوں سے اتر چکے ہیں۔ تو پھر آپ کس طرح برسر اقتدار ہیں۔ انہوں نے جواب دیا کہ ان کے برسر اقتدار رہنے کی اگر کوئی وجہ ہو سکتی ہے، تو صرف یہ کہ انہیں کانٹے میں مچھلیوں کی من بھاتی چیز لگانے کا گر، یاد ہے۔

ہم اپنی ضروریات کا ڈھنڈورا کیوں پیٹیں۔ یہ تو بچگانہ حرکت ہے۔ بالکل لغو بات ہے۔ اس میں کوئی شک نہیں کہ آپ کو اپنا مقصد عزیز ہے۔ لیکن یاد رکھیے کہ کسی دوسرے شخص کو آپ کی کسی غرض سے کوئی واسطہ نہیں۔ دوسرے لوگ بھی آپ

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

جیسے ہیں انہیں بھی اپنا مقصد عزیز ہے۔

اس لیے کسی دوسرے آدمی کو متاثر کرنے کا واحد طریقہ یہی ہے کہ اس کی ضرورت کا ذکر کیا جائے۔اور اس کی تکمیل کا راستہ بتایا جائے۔

آپ جب بھی کسی سے کام لینے کی کوشش کریں۔تو اس اصول کو یاد رکھیں۔

مثال کے طور پر آپ کو اپنے لڑکے کی سگریٹ نوشی پسند نہیں۔اسے واعظ نہ پلائیں۔یہ نہ بتائیں کہ آپ چاہتے کیا ہیں؟ بلکہ اس پر واضع کریں کہ سگریٹ نوشی کی وجہ سے وہ فٹ بال کی ٹیم میں حصہ نہیں لے سکے تھے۔اور کہ جب وہ دوڑوں میں حصہ لے گا تو اس کا دم پھول جائے گا۔

آپ خواہ بچوں سے،خواہ بچھڑوں یا بندروں سے کام لے رہے ہوں۔یہ اصول آپ کو ہرگز نہیں بھولنا چاہیے۔مثال کے طور پر رالف والڈ ایمرسن اور ان کے صاحبزادے نے ایک دن اپنی گائے کے بچھڑے کو باڑے کے اندر لانے کی کوشش کی۔انہوں نے یہی عام غلطی کی،کہ محض اپنی خواہش کو پیش نظر رکھا۔ایمرسن صاحب بچھڑے کو دھکیلنے اور ان کے صاحبزادے اسے آگے سے پکڑ کر کھینچنے لگے۔لیکن بچھڑا بھی وہی کچھ کرنے لگا جو وہ کر رہے تھے۔وہ ان کو گھسیٹنے اور دھکیلنے لگا۔اس نے بھی اپنی ہی ضرورت کا خیال رکھا۔اس نے بھی اپنی ہی ضرورت کا خیال رکھا۔اس لیے اس نے بھی اپنی ٹانگیں اکڑ الیں۔اور چراگاہ کو چھوڑنے سے انکار کر دیا۔ایمرسن کی نوکرانی آئرلینڈ کی تھی۔اس نے ان کو مصیبت میں گرفتار دیکھ لیا۔وہ مضمون اور کتابیں ت و نہ لکھ سکتی تھی۔لیکن اس موقعے پر اس نے ایمرسن کے مقابلے زیادہ عقلمندی کا ثبوت دیا۔اس نے سوچا کہ بچھڑا کیا چاہتا ہے؟ اس نے اپنی انگلی بچھڑے کے منہ میں ڈال دی۔بچھڑے نے انگلی کو چوسنا شروع کر دیا۔اور اس

طرح اسے بارے کے اندر لے آئی۔

آپ نے پیدائش سے لے کر آج تک ہر کام اپنی ضرورت کی بنا پر کیا ہے۔لیکن آپ نے ریڈکراس فنڈ میں چندہ کیوں دیا؟ آپ کا یہ فعل بھی اس اصول سے مستثنٰی نہیں۔آپ نے ریڈکراس میں چندہ اس لئے دیا کہ آپ لوگوں کی امداد کرنا چاہتے تھے۔آپ ایک نہایت حسین، بے لوث اور مقدس کام کرنا چاہتے تھے۔ کیونکہ حضرت عیسٰی مسیح کا فرمان ہے۔کہ آپ نے یہ برتاؤ میرے ساتھیوں میں سے ادنٰی ترین کے ساتھ نہیں کیا۔بلکہ خود میرے ساتھ کیا ہے۔

اگر آپ کو چندے کے مقابلے میں یہ جذبہ زیادہ عزیز نہ ہوتا تو آپ کبھی چندہ نہ دیتے۔البتہ یہ چندہ اس لیے بھی دے سکتے تھے۔کہ آپ کو انکار کرتے ہوئے شرم آتی تھی۔یا آپ کے بہت بڑے گاہک نے آپ سے التجا کی تھی۔لیکن ہر حال میں ایک بات یقینی ہے۔آپ نے چندہ اس لئے دیا کہ آپ کچھ چاہتے تھے۔

پروفیسر اوورسٹریٹ اپنی خیال انگیز کتاب انسانی سیرت کی تبدیلی میں لکھتے ہیں۔ ہمارے تمام فعل ہماری فطری خواہشوں سے پیدا ہوتے ہیں۔اور میں آنے والے اثر انگیز حضرات کو خواہ وہ کسی تجارت میں ہیں، گھر میں ہیں، سکول میں ہیں، یا سیاست میں ہیں۔اچھی سے اچھی نصیحت یہی دے سکتا ہوں۔کہ پہلے کسی دوسرے شخص میں سچی خواہش پیدا کیجیے۔جو کوئی اس اصول پر عمل کرے۔۔ساری دنیا اس کے ساتھ ہوگی۔جو نہیں کر سکے گا۔اسے تنہا چھوڑ دیا جائے گا۔

اینڈریو کارنیگی اسکاٹ لینڈ کا ایک مفلس لڑکا تھا۔اس نے فی گھنٹہ دو آنے کی مزدوری پر کام شروع کیا۔اور آخر کار اس نے اتنی ترقی کر لی، کہ اس کے پاس اربوں روپیہ تھا۔اس کی ترقی کا راز یہی تھا۔کہ اس نے بچپن ہی میں یہ راز پالیا تھا۔

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

کہ دوسرے لوگون کو متاثر کرنے کا صرف یہی طریقہ ہے کہ ان کے ساتھ خود ان کی ضرورتوں پر بات کرنی چاہیے۔ اسے صرف چار سال سکول جانا نصیب ہوا۔لیکن اس نے یہ بات سیکھ لی، کہ لوگوں کو کس طرح اپنے بس میں کرنا ہے۔

مثال کے طور پر اس کی سالی اپنے دونوں لڑکوں کے بارے میں حد درجہ پریشان تھی۔وہ دونوں دور تھے،اور اپنے معاملات میں اتنے منہمک تھے کہ گھر خط لکھنا غیر ضروری سمجھتے تھے۔اور اپنی والدہ کی تاکیدی چھٹیوں کی مطلق پرواہ نہیں کر تے تھے۔

کارنیگی نے شرط لگائی کہ وہ ان سے مطالبہ کیے بغیر بواپسی ڈاک جواب منگوا سکتا ہے۔اس کے کسی عزیز نے اس کی شرط قبول کرلی۔اس نے اپنے بھتیجوں کو ایک چٹ پٹا سا خط لکھا،اور چلتے ،چلتے خط کے آخر میں ایک جملہ یہ لکھ دیا،کہ وہ دونوں کو بیس ،بیس روپے بھجوا رہا ہے۔لیکن اس نے دانستہ چیک لفافے میں نہ ڈالے۔واپسی ڈاک سے،، پیارے چچا جان۔۔۔کو شکریے کے دو خط موصول ہو گئے۔

کل آپ کو بھی کسی سے کام لینا ہوگا۔اس سے ابت کرنے سے پہلے ذرا ٹھہریے،اورسوچیے۔میں اس میں اس کام کرنے کی خواہش کیسے جگا سکتا ہوں؟

یہ سوال ہمیں لوگوں سے ملاقات کے لیے مارے مارے پھرنا اور اپنی ضرورتوں کا رونا رونے کی زحمت سے نجات دلا دے گا۔

ہر سال میں نیو یارک کے ایک ہوٹل کا عالی شان بالروم بی سراتوں کے لیے کرایہ پر لیتا ہوں۔اور چند لیکچر دیتا ہوں۔

ایک سال مجھے اچانک بتایا گیا کہاس مرتبہ پچھلے سال کے مقابلے میں تگنا کرایہ دینا پڑے گا۔یہ خبر مجھے اس وقت ملی،جب میں ٹکٹیں چھپوا کر تقسیم کر چکا تھا۔

اورتمام ضروری اعلانات کر چکا تھا۔ظاہر ہے میں زیادہ کرایہ ادا نہ کرنا چاہتا تھا۔لیکن ہوٹل والوں سے یہ کہنا فضول تھا۔کہ میں کیا چاہتا ہوں۔ان کو تو اپنی مانگ عزیز تھی۔ اس لئے دو دن بعد میں ہوٹل کے منیجر سے ملنے گیا۔ میں نے کہا۔آپ کا خط مجھے ملا تو مجھے ذرا حیرانی ہوئی۔لیکن میں آپ کو الزام نہیں دونگا۔اگر میں آپ کی جگہ ہوتا تو شاید میں بھی یہی کرتا۔اس ہوٹل کے منیجر کی حیثیت سے آپ کا پہلا فرض یہ ہے کہ زیادہ سے زیادہ نفع کمائیں۔

اگر آپ ایسا نہ کریں تو آپ مطعون ہونگے۔اور آپ کو مطعون کرنا بھی چاہیے۔اگر آپ کو کرایہ بڑھانے پر اصرار ہے تو آیئے یہ دیکھیں کہ کرائے کے بڑھانے سے آپ کو کیا کیا فائدے اور نقصان ہونگے۔

میں نے ایک کاغذ نکالا اور اس کے بیچوں بیچ ایک طرف نقصانات اور دوسری طرف فوائد کے الفاظ لکھے۔میں نے فوائد کے عنوان کے نیچے یہ لفظ لکھے۔ بال روم مفت اور بات جاری رکھی۔

اگر آپ کا بل روم میں کرائے پر نہ لوں۔تو آپ کو یہ فائدہ ہے کہ آپ اسے ناچ کے اور دوسرے اجتماعات کے لیے کرائے پر دے سکتے ہیں۔یہ بہت بڑا فائدہ ہے۔کیونکہ ناچ وغیرہ کے سلسلے میں آپ کو لیکچروں کے لیے بال روم کرائے پر دینے سے زیادہ فائدہ نفع ہوگا۔اگر میں مسلسل بیس رات تک آپ کا بال روم روکے رکھوں،تو اس کا مطلب یہ ہے کہ ایک منافع بخش کاروبار آپ کے ہاتھ سے نکل جائے گا۔

اب آیے ہم دیکھیں کہ نقصانات کیا کیا ہیں۔پہلا تو یہی ہے کہ آپ کرایہ بڑھا کر اپنی آمدنی میں اضافہ کی بجائے کمی کر رہے ہیں۔بلکہ یہ کہنا زیادہ مناسب ہو گا کہ آپ مجھ سے کچھ بھی نہ پائیں گے۔کیونکہ میں اتنا کرایہ ادا ہی نہیں کر سکتا۔مجھے

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

مجبوراً کسی اور جگہ لیکچر دینے پڑیں گے۔

اس کے سوا آپ کو ایک اور نقصان بھی ہے۔میرے لیکچر سننے کے لیے بے شمار تعلیم یافتہ اور مہذب لوگ آپ کے ہوٹل میں کھچے چلے آتے ہیں۔اور یہ آپ کے ہوٹل کا بہت ہی اچھا اشتہار ہے، ہے کہ نہیں۔؟حقیقت تو یہ ہے کہ آپ پانچ ہزار روپے کی بھاری رقم اخباری اشتہاروں پر خرچ کرنے پر بھی اپنا ہوٹل دکھانے کے لیے اتنے لوگوں کو جمع نہیں کر سکیں گے جتنے کہ میں لا سکتا ہوں۔کسی ہوٹل کے لیے اس سے اچھی بات اور کیا ہو سکتی ہے؟

میں نے بات کرتے، کرتے یہ دونوں نقصان متعلقہ عنوان کے نیچے لکھ دیئے۔اور کاغذ کا ٹکرا منیجر صاحب کے ہاتھ میں یہ کہہ کر تھما دیا۔میری درخواست ہے کہ آپ اس اقدام سے حاصل ہونے والے فوائد اور نقصانات پر سنجیدگی سے غور فرمائیں۔اور مجھے اپنے آخری فیصلے سے آگاہ کریں۔

اگلے ہی دن مجھے خط ملا کہ میرا کرایہ، تین گنا کی بجائے صرف آدھا بڑھایا جائے گا یہ نہ بھولیے کہ میں نے یہ رعایت ضرورت کے حصول کی خاطر ایک لفظ بھی کہے بغیر حاصل کی۔میں نے سارا وقت دوسرے کی ضرورت کا ذکر کیا۔اور بتایا کہ وہ اپنا مطلب کیسے حاصل کر سکتا ہے۔

فرض کیجیے میں نے عام انسان کی فطرت کے مطابق عمل کیا ہوتا۔اور منیجر کے دفتر میں غصے سے لال پیلے ہوتے ہوئے جا کر کہا ہوتا۔اس وقت جب کہ ٹکٹ چھپ چکے ہیں۔اور اعلان کیا جا چکا ہے۔کرایہ بڑھانے سے آپ کا کیا مطلب ہے؟۔تین گنا: لغو بکواس! میں ہرگز ادا نہیں کروں گا۔

اس صورت میں کیا ہوتا۔حجت بازی، گرما گرم تکرار اور کج بحثی شروع ہو جاتی۔آپ اچھی طرح جانتے ہیں کہ کج بحثی کا کیا نتیجہ ہوتا ہے۔اگر میں منیجر سے یہ

اعتراف بھی کروالیتا۔ کہ وہ غلطی پر ہے تو بھی اپنے الفاظ واپس لینا اوراپنی غلطی مان لینا اس کے لیے بہت مشکل ہوتا۔ کیونکہ میری باتوں سے اس کے جذبات کو ٹھیس لگ چکی تھی۔

انسانی تعلقات کے سلسلے میں ہنری فورڈ کا یہ قول سنہری حروف سے لکھا جانا چاہیے۔ کامیابی کا اگر کوئی راز ہے تو بس یہی کہ دوسرے آدمی کے نکتہ نظر کو سمجھنے کی کوشش کی جائے۔ اور معاملات کو اس کے زاویہ نگاہ اور اپنے نقطہ نظر دونوں سے دیکھا جائے

یہ حقیقت اتنی سادہ اور واضع ہے کہ ہر آدمی پر ایک ہی نظر میں اس کی سچائی روشن ہو جانی چاہیے۔ لیکن روئے زمین پر جتنے لوگ بستے ہیں۔ ان میں سے نوے فی صدی لوگ نوے فی صدی مرتبہ اسے نظر انداز کر جاتے ہیں۔

ایک مثال! کل آپ کو جتنے خطوط موصول ہوں۔ ان پر ایک نظر ڈالیے آپ دیکھیں گے کہ ان میں سے بیشتر میں اس عام فہم اصول کو نظر انداز کیا گیا ہے۔ ذیل کے خط ہی کو لیجیے۔

جو ایک ایسی اشتہاری کمپنی کے انچارج نے لکھا ہے۔ جس کے دفاتر تمام براعظم پر پھیلے ہوئے ہیں۔ یہ خط **ملک** بھر کے مقامی ریڈیو اسٹیشنوں کے مینجروں کو بھیجا گیا تھا۔ (میں نے ہر پیرے کے خلاف اپنا ردعمل خطوط وحدانی میں درج کر دیا ہے)

پیارے مسٹر بلینک!

کمپنی نشر واشاعت کے میدان میں اپنا اولین مقام برقرار رکھنا چاہتی ہے۔ (کسی کو کیا پڑی ہے تمہاری کمپنی کیا چاہتی ہے۔ مجھے اپنے مسائل کی پریشانی ہے۔ بنک میرے مکان کو قرق کرنے والا ہے۔ پسو میرے سوروں کو

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

مارے ڈالتے ہیں۔اسٹاک مارکیٹ میں کل بھاؤ گر گئے ہیں۔آج مجھے پچاس میں سے تیس کا خسارہ رہا۔ مجھے کل رات جونسن کے ناچ میں مدعو نہیں کیا گیا۔ڈاکٹر مجھے کہہ رہا ہے کہ میں خون کے دباؤ اور اعصابی تکلیف میں مبتلا ہوں۔ہوتا یہ ہے کہ آج دفتر میں پریشان خیالی کے عالم میں آتا ہوں، اپنی ڈاک کھولتا ہوں اور دیکھتا ہوں کہ نیو یارک میں کوئی الو کا پٹھا اپنی کمپنی کا رونا رو رہا ہے۔کہ وہ کیا چاہتی ہے اور کیا نہیں چاہتی؟۔اگر اس ذات شریف کو معلوم ہو کہ اس کا خط پڑھنے والے پر کس قسم کا اثر چھوڑے گا۔تو وہ اشہار بازی کی ملازمت سے الگ ہو کر بھیڑوں کے لیے پسو مار دوا بنانا شروع کر دے)

اس کمپنی کے قومی اشتہاروں کا حساب کتاب ہی اس کے کاروبار کی پائیداری کا ضامن ہے۔ریڈیو کے بلوں کی باقاعدہ ادائیگی کے سبب یہ کمپنی باقی تمام کمپنیوں سے ہمیشہ آگے رہی ہے۔

(تم بہت بڑے ،بہت امیر اور بہت اونچے مقام پر لٹکے ہوئے ہو تو مجھے کیا؟میں تو تمہیں دوزخ میں بھی قدم دھرنے کی جگہ نہ دیتا۔

خواہ تم اتنے ہی بڑیا ور اہم کیوں نہ ہو، جتنے کہ جنرل موٹرز والے،جنرل الیکٹرک کمپنی والے،یا امریکی فوج کے افسران سب مل کر ہو سکتے ہیں۔اگر تم میں اتنی بھی عقل ہوتی جتنی چڑیا میں ہوتی ہے تو تمیں معلوم ہوتا کہ مجھے اپنی بڑائی سے سروکار ہے۔تمہاری بڑائی سے کوئی غرض نہیں۔اور تم نے ابھی تک اس خط میں میری بڑائی کے بارے میں ایک لفظ بھی نہیں کہا۔)

کیا آپ کمپنی کو اپنی ہفتہ وار مقامی اطلاعات کی فہرست میں اولین مقام دیں گے؟اور متعلقہ اطلاعات کی مفصل تفصیلات پر موقع بہم پہنچائیں گے؟

(اولین مقام اپنی ہی کہے جا رہے ہو۔تم اپنی کمپنی کا ڈھول پیٹ رہے ہو۔

اور پھر اپنا نام ترجیحی فہرست میں شامل کرنے کی درخواست بھی کر رہے ہو۔اور درخواست کرتے وقت مہربانی فرما کر کا حقیر سا جملہ بھی منہ پر نہیں لاتے ہو۔)

آپ اپنی تازہ ترین کاروائی کی تفصیلات جلد از جلد روانہ فرمائیں گے تو ہم دونوں کے لیے مفید ہوگا۔

(بیوقوف کہیں کے،تم مجھے معمولی چھپا ہوا خط بھیجتے ہو،ایک رسمی سا خط جس کی طرح کے ہزاروں خطوط خزاں زدہ پتوں کی طرح گلیوں میں بکھرے پڑے ہو تے ہیں۔اور جس وقت میں مکان کی قرقی ،سوروں کی بیماری،اور اپنے خون کے دباؤ سے پریشان ہوں۔تم مجھے حکم دیتے ہو کہ میں بیٹھ کر تمہارے لچر خط کا جواب تحریر کراؤں۔اور وہ بھی جلد از جلد۔۔۔

اس جلد از جلد سے تمہاری کیا مراد ہے۔کیا تمہیں خبر نہیں کہ میں بھی تمہاری طرح مصروف ہوں۔یا کم از کم میں اپنے آپ کو تم سے کم مصروف خیال نہیں کرتا۔اور پھر تمہیں یہ حق کس نے دیا ہے کہ تم مجھ سے تحکمانہ لہجے میں بات کرو؟۔تم کہتے ہو کہ یہ بات طرفین کے لیے مفید ہوگی۔خیر تم نے آخر میرا نقطہ نظر پہچاننے کی کوشش تو کی۔لیکن اس بارے میں تم نے کچھ نہیں کہا۔کہ میرے حق میں یہ بات کس طرح مفید ہوگی۔)

نوٹ :بلینک ول جرنل میں سے ایک تراشہ منسلک ہے۔یہ آپ کے لیے دلچسپی کا باعث ہوگا۔اور ممکن ہے آپ اسے ریڈیو سٹیشن سے نشر کرنا چاہیں۔

آخر میں تم نے ذرا کام کی بات کی ہے۔جس سے میری کوئی مشکل حل ہو سکتی ہے۔تم نے اپنے خط کا آغاز اسی بات سے کیوں نہ کیا۔لیکن پھر بھی اس کا فائدہ؟ جس اشتہار باز کے منہ سے بچوں کی طرح رال ٹپکتی ہو،جیسی کہ تم نے اپنے خط میں لکھ کر بھیجی ہے۔اس کے مغز میں ضرور کوئی نقص ہے۔تمہیں ہماری تازہ ترین

کاروائی کی کوئی ضرورت نہیں ۔ بلکہ تمہاری انتڑیوں میں سنکھیا ٹھونسنا چاہیے اس کی ضرورت ہے تمہیں)

اب خیال کیجیے وہ شخص جو اشتہار بازی کے لیے اپنی زندگی وقف کرتا ہیاور اپنے آپ ک ولوگوں کے موہنے اور انہیں متاثر کرنے کے فن کا ماہر خیال کرتا ہے ۔ اگر اس قسم کا خط لکھے تو ہمیں بوچڑ، ایک نان بائی اور موچی سے کس قسم کے خط کی توقع رکھنی چاہیے ۔

اب ایک خط اور لیجیے، جو ایک بہت بڑی محصول چنگی کے سپرنٹنڈنٹ نے میرے اس کورس کے طالب علم مسٹر ایڈورڈ ورملین کے نام لکھا تھا ۔ اس خط نے اپنے مخاطب پر کیا اثر کیا ہوگا؟ پہلے خط پڑھیے پھر میں آپ کو بتاؤں گا۔

جناب عالی!

اس مقام سے جو سامان باہر بھیجنا ہوتا ہے اس کی ترسیل میں بہت زیادہ دقتوں کا سامنا کرنا پڑتا ہے ۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ زیادہ تر سامان شام کے وقت ہمارے پاس پہنچتا ہے ۔ اس سے کام کی بیک وقت بھرمار ہو جاتی ہے ۔ ہمارے کارندوں کو مقررہ وقت سے زیادہ کام کرنا پڑتا ہے ۔ ٹرکوں کو خالی ہونے کے لیے کافی عرصہ ٹھہرنا پڑتا ہے ۔ اور بعض صورتوں میں تو سامان کو آگے جہاز پر لادنے میں بھی دیر ہو جاتی ہے ۔ دس نومبر کو آپ کی کمپنی کی طرف سے ہمیں پانچ سو گانٹھوں پر مشتمل سامان موصول ہوا ۔ جو یہاں شام کے چار بج کر بیس منٹ پر پہنچا۔

جہاز پر دساور کو بھیجنے والے مال کو وقت پر نہ پہنچانے
کے سبب جن دقتوں کا سامنا ہمیں کرنا پڑتا ہے۔ہم ان
سے نجات پانے کے لیے آپ کے تعاون کے خواست
گار ہیں۔کیا ہم درخواست کر سکتے ہیں۔کہ آپ اگر
ان تاریخوں کو مال روانہ کریں۔جن میں پچھلی بار
بھیجا گیا تھا۔تو مہربانی فرما کر ٹرکوں کو یہاں جلدی بھیجنے
کی کوشش فرمائیے۔یا پھر کچھ سامان ہمیں دوپہر سے
پہل یہ ہمیں مل جانا چاہیے۔
اس سے آپ کو یہ فائدہ پہنچے گا کہ آپ کے ٹرک بہت
جلدی خالی ہو کر واپس آجایا کریں گے۔اور آپ کا مال
اسی دن جہاز پر لد جایا کرے گا۔

آپ کا مخلص

جے۔بی۔سپرٹنڈنٹ

یہ خط پڑھنے کے بعد مذکورہ کمپنی کے سیلز منیجر مسٹر ورملین نے اس اظہار خیال کے ساتھ میرے پاس بھیج دیا۔اس خط کا ہم پر بالکل الٹ اثر ہوا۔

خط محصول چنگی والوں کی اپنی دقتوں کے رونے سے شروع ہوتا ہے۔ظاہر ہے کہ ہمیں اس سے کوئی سروکار نہیں۔پھر ہمارا تعاون ہماری دقتوں کو نظر انداز کرتے ہوئے چاہا گیا ہے۔اور پھر یہ بات سب سے آخری پیرے میں کہی گئی ہے کہ اگر ہم ان سے تعاون کریں تو ہمارے ٹرک جلدی خالی ہو جایا کریں گے۔اور ہمارا سامان اسی دن لد جایا کرے گا۔

دوسرے لفظوں میں ہمارے مطلب کی بات سب سے آخر میں کہی گئی ہے

۔جس کا اثر یہ ہے کہ تعاون کی بجائے مخالفت کی روح بیدار ہوتی ہے۔
آیئے ہم دیکھیں کہ ہم اس خط کو دوبارہ بہتر طریقے سے لکھ سکتے ہیں یانہیں؟ ۔ہمیں اپنی مشکلات کا ذکر چھیڑ کر خواہ مخواہ وقت ضائع نہیں کرنا چاہیے۔ ہنری فورڈ کی ہدایت کے مطابق دوسرے آدمی کے نقطہ نظر کو سمجھنے کی کوشش کی جائے ۔اور معاملات کو اس کے زاویہ نگاہ اور اپنے نقطہ نظر دونوں سے دیکھا جائے۔
اس خط میں اس طرح ترمیم کی جاسکتی ہے،اور یہ کوئی ضروری نہیں کہ یہ ترمیم بہترین ہو،پھر بھی آپ کے خیال میں کیا یہ پہلے سے بہتر نہیں؟

ڈیر مسٹر ورلین

آپ کی کمپنی چودہ سال سے ہمارے ساتھ کاروبار کر رہی ہے ۔قدرتاً ہم آپ کے بہت احسان مند ہیں۔ اور آپ کی شایان شان،بہترین اور اعلیٰ خدمت گزاری کے خواہش مند ہیں۔ہمیں افسوس کے ساتھ لکھنا پڑتا ہے کہ ہمارے لیے آپ کی خدمت کو بہترین طریقے سے انجام دینا بہت مشکل ہو گیا ہے۔کیونکہ آپ کے ٹرک یکبارگی اکٹھا مال لے آتے ہیں۔جیسا کہ دس نومبر کو ہوا۔وجہ یہ ہے کہ اور بہت سے سوداگر بھی اکثر شام ہی کو مال پہنچاتے ہیں۔ظاہر ہے کہ بیک وقت کام کی بھرمار ہو جاتی ہے ۔اس کا مطلب یہ ہے کہ آپ کے ٹرکوں کو مجبوراً کافی عرصے تک ٹھہرنا پڑتا ہے۔اور آپ کا سامان جہاز پر لدنے میں دیر ہو جاتی ہے ۔

یہ اچھی بات نہیں ہے ۔اس سے کسی طرح چھٹکارا پانا
چاہیے۔ہمارے خیال میں یہ صرف اس طرح سے ممکن
ہوسکتا ہے۔کہ آپ اپنا سامان دوپہر سے پہلے ارسال
فرمادیا کریں۔اس طرح آپ کے ٹرک جلد ہی خالی ہو
کرواپس پہنچ جایا کریں گے۔آپ کے سامان کی
طرف فوری توجہ کی جائے گی۔اور ہمارے کارندے
جلدی گھر جا کر آپ کی کمپنی کے چاکلیٹوں کا لطف اٹھایا
کریں گے۔از راہ نوازش اس درخواست کو شکایت
تصور نہ کیجیے۔اور نہ ہی یہ خیال فرمایئے گا کہ میں آپ کو
آپ کے کاروبار کے سلسلے میں کوئی ہدایت دے
رہاہوں۔اس خط کا موجب صرف یہ ہے کہ آپ کی
بہترین خدمت کس طرح انجام دی جاسکتی ہے۔
آپ کا سامان جس وقت بھی آئے۔ہم آپ کا کام
پھرتی اور خندہ پیشانی سے کرنے میں مسرت محسوس
کریں گے۔آپ بہت مصروف انسان ہیں۔اس لیے
خط کا جواب دینے کی چنداں ضرورت نہیں۔

آپ کا مخلص

جے۔بی،سپرنٹنڈنٹ

آج کل ہزاروں سیلز مین بازاروں میں تھکے ہارے اور بے حوصلہ پھرتے ہیں۔کیوں؟اس لیے کہ وہ ہر وقت یہ سوچتے ہیں کہ انہیں کیا چاہیے؟انہیں یہ خبر نہیں کہ آپ اور میں کچھ خریدنا نہیں چاہتے۔اگر ہمیں ضرورت ہوتی تو ہم خود جا کر خرید

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

لاتے ۔آپ اور میں ہمیشہ اپنے ہی معاملات سلجھانے میں لگے رہتے ہیں۔اگر کوئی سیلز مین ہمیں یہ بتا سکے کہ وہ ہماری مشکلات کس طرح دور کر سکتا ہے۔تو اسے یہ کہنے کی بھی ضرورت پیش نہ آئے کہ صاحب میرا مال خریدے ۔ہم خود خریدیں گے اور گاہک ہمیشہ خریدنا پسند کرتا ہے۔یہ کبھی گوارہ نہیں کرتا کہ خواہ مخواہ مال اس پر ٹھونسا جائے۔

لیکن بہت سے حضرات ایسے ہیں، جو زندگی بھر اپنے مال کو گاہک کے نقطہ نظر کو سمجھے بغیر بیچنے کی کوشش کرتے رہتے ہیں۔مثال کے طور پر میں فارسٹ ہلس میں رہتا ہوں۔جو نیویارک کے وسط میں چند گھرانوں پر مشتمل ایک بستی ہے۔ایک دن میں اسٹیشن پہنچنے کی جلدی میں تھا۔کہ اتفاقاً میری ملاقات جائداد کی خرید و فروخت کرنے والے ایک بیوپاری سے ہوگئی۔جو کئی سال سے یہ کام لانگ آئی لینڈ میں کر رہا تھا۔میں نے جلدی میں اس سے سوال کیا۔میرے والے گھر کی تعمیر میں لوہے کی سلاخوں یا ٹائیلوں سے کس حد تک کام لیا گیا ہے۔اس کے جواب سے میں نے فوراً اندازہ لگا لیا کہ وہ فارسٹ ہلس سے بالکل واقف نہیں ہے۔اس نے مجھے کوئی نئی بات نہیں بتائی تھی۔

میں نے اس سے جو بات پوچھی تھی۔وہ اپنی بستی کی میونسپل کمیٹی کو خط لکھ کر بھی پوچھ سکتا تھا۔اگلے دن مجھے اس کی طرف سے ایک خط ملا۔کیا اس خط کے ذریعے اس نے میری مطلوبہ معلومات بہم پہنچائی تھی۔یہ اطلاع وہ فون پر ایک منٹ میں حاصل کر سکتا تھا۔لیکن اس نے ایسا نہیں کیا۔اس نے مجھے اتنا بتایا کہ میں یہ اطلاع فون کر کے خود حاصل کر سکتا ہوں۔اور اس کے بعد مجھ سے درخواست کی کہ میں اپنے مکان کا بیمہ اس کی معرفت کراؤں۔اسے میری ضرورت سے کوئی سروکار نہ تھا۔وہ تو سرف اپنی ضرورت پوری کرنا چاہتا تھا۔

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

مجھے چاہیے تھا کہ میں اس واش ینگ کی دو نہایت اعلیٰ چھوٹی، چھوٹی کتابیں پڑھنے کے لیے دے دیتا۔ اگر وہ ان کتابوں کو پڑھ کر ان پر عمل کرتا تو، اس سے اسے میرے مکان کے بیمے مقابلے میں ہزار گنا زیادہ منافع ہوتا۔

پیشہ ور آدمی بھی یہی غلطی کرتے ہیں۔ میں کسی ناک اور گلے کے ماہر ڈاکٹر کے پاس گیا۔ اس نے میرے گلے کی گلٹی کو دیکھے بغیر چھوٹتے ہی یہ سوال کیا کہ میں کس لیے ان کے پاس آیا ہوں۔ اسے میرے گلے کی گلٹیوں کی بجائے میرے نقد مال کی مقدار میں زیادہ دلچسپی تھی۔ اس کی تشویش یہ تھی کہ وہ مجھ سے کتنا زیادہ روپیہ وصول کر سکتا ہے۔

نتیجہ یہ ہوا کہ اسے کچھ بھی نہ ملا۔ میں اس میں سیرت اور اخلاق نہ پا کر اور گھبرا کر اس کے دفتر سے باہر نکل گیا۔

دنیا اس قسم کے خودغرض اور لیٹرے لوگوں سے بھری پڑی ہے۔ اس لیے جو ایک آدھ بے لوث خدمت کرنے والا ہوتا ہے۔ وہ بہت زیادہ فائدے میں رہتا ہے۔ کیونکہ اسے مقابلے کا ڈر ہی نہیں۔ اوون ڈی ینگ کا قول ہے۔ جو آدمی اپنے آپ کو دوسروں کی جگہ تصور کر سکتا ہے۔ جو دوسروں کے رجحانات کو بھانپ سکتا ہے۔ اسے مستقبل کی کوئی تشویش نہیں ستاتی۔

اگر اس کتاب کے مطالعے سے یہی ایک بات آپ کے ذہن نشین ہو جائے کہ حتیٰ الامکان دوسرے لوگوں کے زاویہ نگاہ سے بات کرنی چاہیے۔ اور اسی نقطہ نظر سے سوچنا چاہیے۔ تو صرف یہی ایک بات آپ کی کامیاب زندگی کا سنگ میل ثابت ہو سکتی ہے۔

بہت سے حضرات کالجوں کی خاک چھان آتے ہیں۔ ورجل کی تصنیفات کا مطالعہ کرنا سیکھ آتے ہیں۔ علم الاعضا کے پیچیدہ مسائل پر حاوی ہو جاتے ہیں۔

لیکن انہیں اپنے دماغ کے کارخانے کا بالکل علم نہیں ہوتا۔مثال کے طور پر ایک مرتبہ کسی کالج کے جوان کسی کارپوریشن کی ملازمت اختیار کرنیوالے تھے۔ جو دفتروں کی عمارتوں اور تھیٹروں کو ایرکنڈیشن کرنے کا کام کرتی ہے۔ میں نے انہیں اثر انگیزی کے موضوع پر لیکچر دیا۔ان میں سے ایک نوجوان دوسروں کو باسکٹ بال کھیلنے پر اکسا رہا تھا۔اور وہ اس طرح سے ان سے مخاطب ہوا۔ میں چاہتا ہوں، کہ اب آپ باہر جائیں۔اور ہم باسکٹ بال کھیلیں۔ میں باسکٹ بال کھیلنا بہت پسند کرتا ہوں۔لیکن چند دنوں سے میدان میں کافی تعداد میں لوگ نہیں آرہے کہ کھیل کھیلا جا سکے۔گذشتہ رات ہم دو تین لڑکیاں لے کر کھیلنے لگے۔اور بال چھین، چھین کر ایک دوسرے کی طرف پھینکنے لگے، بال میری آنکھ پر لگا اور میری آنکھ کالی پڑ گئی۔میرا خیال ہے کہ سب نوجوان کل رات ضرور آئیں گے۔ میں باسکٹ بال کھیلنا چاہتا ہوں۔

کیا اس نے ایک لفظ بھی اس بارے میں کہا کہ آپ کیا چاہتے ہیں۔آپ اس میدان میں ہرگز نہیں جانا چاہیں گے، جس میں اور کوئی نہیں جاتا۔آپ کو کیا پرواہ کہ اسے کیا چاہیے؟ آپ کو اپنی آنکھ پر چوٹ کھانے کا کوئی شوق نہیں۔

کیا وہ آپکو میدان میں لے جانے کے لیے آپ میں تحریک پیدا کر سکتا ہے۔یقیناً وہ کر سکتا ہے۔۔۔سرگرمی، چستی۔چالاکی، بھوک کی تیزی، ذہن کی صفائی، لطف و ذوق۔باسکٹ بال۔

یہاں پروفیسر اورارسٹریٹ کی قیمتی نصیحت کو دہرائے بغیر نہیں رہا جا سکتا۔ پہلے دوسرے شخص میں سچی خواہش پیدا کیجیے۔۔۔جو کوئی اس اصول پر عمل کرے گا، ساری دنیا اس کے ساتھ ہوگی۔جو نہیں کر سکے گا۔اسے تنہا چھوڑ دیا جائے گا۔

میرے تربیتی لیکچروں کا ایک طالب علم اپنے چھوٹے سے بچے کے بارے

میں بڑا پر تشویش تھا۔لڑکے کا وزن اس کی عمر کے لحاظ سے کم تھا۔وہ مناسب غذا کھانے سے ہمیشہ انکار کرتا تھا۔اس کے والدین وہی پرانا طریقہ استعمال کرتے تھے۔اسے ڈانٹتے ڈپٹتے کہ تمہاری والدہ چاہتی ہے کہ تم یہ کھاؤ۔تمہارے والد چاہتے ہیں کہ تم خوب کھا پی کر بڑے آدمی بنو۔کیا لڑکے نے ان کی درخواستوں پر کبھی دھیان دیا؟ بس اتنا ہی جتنا آپ ساحل پر کسی ریت کے ذرے کی طرف متوجہ ہوتے ہیں۔

کوئی معمولی سمجھ بوجھ کا آدمی بھی ایک تین سال کے چھوٹے بچے سے یہ توقع نہیں رکھے گا، کہ وہ اپنے تیس سالہ باپ کے نقطہ نظر کو سمجھ کر چلے۔لیکن عین یہی کچھ وہ باپ اپنے بچے سے کرانا چاہتا ہے۔ یہ سب فضول تھا۔اس کو آخر کار اس بات کا احساس ہو گیا۔اس نے اپنے آپ سے کہا۔آخر یہ لڑکا کیا چاہتا ہے؟۔میں اس کی خواہش کو کس طرح اپنی آرزو سے وابستہ کر سکتا ہوں؟

جب اس نے اس طرح سوچنا شروع کیا۔تو یہ مسئلہ بہت آسان نظر آنے لگا۔اس لڑکے کے پاس ایک تین پہیوں والی سائیکل تھی۔جسے وہ اپنے مکان کے سامنے والے راستے پر اِدھر اُدھر دوڑانے کے لیے ہر وقت بے تاب رہتا تھا۔لیکن پڑوس میں ہالی وڈ کے لوگوں کے بقول ایک مصیبت، یعنی ایک بڑا لڑکا رہتا تھا۔جو اس چھوٹے سے بچے سے سائیکل چھین کر خود چلانا شروع کر دیتا تھا۔

ظاہر ہے تھا بچہ چیختا چلاتا اپنی ماں کے پاس دوڑتا آتا، اور ماں کو گھر سے باہر نکل کر سائیکل کو اس مصیبت سے چھڑانا پڑتا، اور اپنے لڑکے کو پھر سے اس پر سوار کرانا پڑتا۔تقریباً روز کا یہی معمول تھا۔

چھوٹا بچہ کیا چاہتا تھا؟ اس سوال کا جواب دینے کے لیے کسی شرلک ہومز کی مدد کی ضرورت نہیں۔اس کا غصہ، اس کا غرور، اس کا احساس برتری، اس کی فطرت

کے باقی تمام زبردست جذبات اسے بڑے لڑکے سے بدلہ لینے اور اس مصیبت کی ناک توڑنے پر ابھارتے تھے۔ اگر اس کے والد یہ بات اس کے ذہن نشین کرا دیتا کہ وہ تمام چیزیں جو بچے کی والدہ اسے کھانے کو دیتی ہے۔ اگر بچہ کھاتا جائے تو وہ ایک دن اس بڑے لڑکے کی روح بھی قبض کر سکتا ہے۔ باپ نے لڑکے کو یہ یقین دلایا۔ تو پھر اس کی ضد کا سوال ہی اٹھ گیا۔ بچہ ساگ پات تک چپکے سے ہڑپ کر جانے لگا۔ کیونکہ اسے بڑا ہو کر اس مصیبت کو سبق سکھانا تھا۔ جس نے اس کی توہین کی تھی۔

اس مسئلے کو حل کرنے کے بعد اس کے باپ نے ایک اور مسئلے کو اپنے ہاتھ میں لیا۔ چھوٹے لڑکے کو بستر ہی میں پیشاب کرنے کی عادت تھی۔ وہ اپنی نانی اماں کے ساتھ سوتا تھا۔ صبح کو اس کی نانی اٹھتی تو چادر کو ہاتھ سے چھوتی، اور کہتی۔ دیکھو جانی! رات پھر تم نے یہ کیا کیا؟

لڑکا جواب دیتا۔ نہیں یہ میں نے نہیں کیا، آپ نے کیا ہے۔

ڈانٹ ڈپٹ، شرمندگی دلانا، گھورنا، بار بار یہ کہنا کہ اماں نہیں چاہتیں کہ وہ یہ کرے۔ کوئی گر کارگر نہ ہوا۔ اور بستر گیلے کا گیلا ہی رہا۔ آخر والدین نے یہ طے کیا کہ وہ بچے کے دل میں بستر خشک رکھنے کی خواہش کس طرح پیدا کر سکتے ہیں۔ لڑکے کی ضرویات کیا تھیں؟ سب سے پہلے تو وہ اپنی نانی اماں کی طرح نائٹ گون کے بجائے اپنے باپ کی طرح پاجامہ پہننے کا شوقین تھا۔ نانی اماں بچے کے پیشاب سے تنگ آئی ہوئی تھی۔ انہوں نے لڑکے سے وعدہ کیا، کہ وہ اسے پاجامہ خرید دیں گی۔ بشرطیکہ وہ رات کو اسے گیلا کرنا چھوڑ دے۔ دوسرے وہ اپنی چارپائی الگ چاہتا تھا۔ نانی اماں نے اس سے بھی انکار نہ کیا۔

اس کی والدہ اسے نیچے بازار میں بساطی کی دکان پر لے گئی۔ سیلز گرل کی

طرف اشارہ کیا اور کہا، لیجیے یہ ننھے میاں کچھ خریدنا چاہتے ہیں۔

سیلز گرل نے یہ کہہ کر اس کے غرور کو ابھارا کہ ننھے میاں کیا پیش کروں؟ لڑکا کوئی دو انچ لمبا ہو کر بولا، میں اپنے لیے بستر خریدنا چاہتا ہوں۔

جب ایک ٹھیک ٹھاک بستر دکھایا گیا۔ تو والدہ نے سیلز گرل کو اشارہ کیا۔ اس نے بچے کو وہی بستر خریدنے پر رضامند کر لیا۔

اس رات جب والد گھر آیا تو لڑکا بھاگا، بھاگا دروازے پر پہنچا اور کہنے لگا۔ ابا، ابا، چلئے اوپر چل کر وہ بستر دیکھئے جو میں نے خریدا ہے۔

اس کے والد نے بستر دیکھ کر چارلس شواب کی بات پر عمل کیا۔ اس نے جی بھر کر داد دی اور دل کھول کر تعریف کی۔

اس نے لڑکے سے کہا، ایسا اچھا بستر ہے کہ اسے گیلا نہیں ہونے دینا چاہیے۔ لڑکے نے جواب دیا نہیں نہیں، میں اسے ہرگز گیلا نہیں ہونے دوں گا۔ اور اس نے اپنا وعدہ پورا کیا۔ کیونکہ اس کے غرور کو ٹھیس پہنچتی تھی۔ یہ بستر اس کا اپنا تھا۔ اسے اس نے خود خریدا تھا۔ اور پھر اب تو وہ مردوں کی طرح پاجامہ پہنے ہوئے تھا۔

وہ مردوں کی پیروی کرنا چاہتا تھا۔ اور اس نے کی، ایک اور باپ، کے، ٹی، ڈشان جو ٹیلی فون انجینئر تھا اور اسی لیکچر کا طالب علم تھا۔ اپنی تین سال کی بچی کو ناشتے کھانے پر رضامند نہیں کرا سکتا تھا۔ روزمرہ کی ڈانٹ ڈپٹ، جھڑکی اور التجا کے طریقوں کا کوئی اثر نہ ہوا۔ آخر والدین نے سوچا آخر یہ لڑکی چاہتی کیا ہے؟ ننھی بچی اپنی والدہ کی نقل کرنے اور اپنے آپ کو بڑی عورت محسوس کرنے کی خواہشمند تھی۔ اس لئے انہوں نے ایک صبح اس کو کرسی پر کھڑا کر دیا۔ اور ناشتہ اس کے ہاتھوں سے ترتیب دلایا۔ عین موقع پر جب کہ وہ کھانے کی چیزیں میز پر لگا رہی تھی۔

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

اس کا والد رسوئی میں داخل ہوا۔ اس لڑکی نے فوراً کہا دیکھیے ابا جان! میں خود ناشتہ چن رہی ہوں۔ اس روز اس نے اناج کے لقمے خود بخود کھائے۔ کسی نے اسے مجبور نہیں کیا۔ کیونکہ اب وہ خود دلچسپی لے رہی تھی۔ اس طرح اسے اپنی اہمیت کا احساس ہوا۔ ناشتہ بنانے میں اس نے اپنی خودی کی تسکین کا سامان پایا۔

ولیم ونٹر نے ایک مرتبہ کہا تھا۔ اظہار خودی انسانی فطرت کی پہلی ضرورت ہے۔ پھر اسی فلسفے کو تجارت میں کیوں نہ برت سکیں۔ اگر ہمارے ذہن میں کوئی شاندار خیال ہو تو دوسرے آدمی کو یہ محسوس کرانے کی بجائے کہ یہ ہمارا خیال ہے۔ ہم خود اسے اس خیال کو اپنانے کا موقع کیوں نہ دیں؟۔ وہ اس خیال کو اپنا لے گا۔ اور ہو سکتا ہے اس بچی کی طرح خود بخود اس پر عمل کرے۔

یاد رکھیے پہلے دوسرے شخص میں سچی خواہش پیدا کیجیے۔ جو کوئی اس اصول پر عمل کرے گا۔ ساری دنیا اس کے ساتھ ہو گی۔ جو نہیں کر سکے گا۔ اسے تنہا چھوڑ دیا جائے گا۔

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

اس کتاب سے زیادہ سے زیادہ فائدہ اٹھانے کے نو طریقے

اگر آپ اس کتاب سے زیادہ سے زیادہ استفادہ کرنا چاہتے ہیں۔تو ایک بات لازمی ہے۔ یہ بات باقی سب قوانین اور طریقوں سے ضروری ہے۔ جب تک آپ اس بنیادی امر کے قائل نہیں۔اس وقت تک مطالعہ کے سارے قواعد بے کار ہیں۔اگر آپ میں یہ روشن خوبی ہے۔تو آپ اس کتاب سے زیادہ سے زیادہ فائدہ اٹھانے کی تجویزوں کو پڑھے بغیر ہی ان کن کامیابی حاصل کر سکتے ہیں۔

آیئے دیکھیں تو سہی کہ یہ کون سا جادو ہے؟ یہ جادو یہ ہے کہ آپ میں کچھ سیکھنے کی سچی اور گہری خواہش ہو۔اور دوسرے لوگوں سے حسن سلوک کا پکا ارادہ ہو۔۔۔

اب سوال یہ ہے کہ آپ میں یہ خواہش کیسے پیدا ہو سکتی ہے۔اپنے آپ کو بار، بار یاد دلایئے، کہ یہ اصول آپ کے لیے کتنے اہم ہیں۔اس بات کا تصور کیجیے کہ ان اصولوں کی مستقل پیروی کس طرح شاندار سماجی اور اقتصادی فائدوں کے حصول میں آپ کے کام میں آسکتی ہے۔اپنے دل سے بار بار کہیے۔میری ہر دل عزیزی، میری مسرت اور میری آمدنی کا بہت زیادہ انحصار لوگوں سے حسن سلوک کی مہارت پر ہے۔

۲۔ پہلے ہر باب کو جلدی، جلدی اس کا مرکزی خیال سمجھنے کی خاطر پڑھ جایئے۔ہوسکتا ہے۔آپ ایک باب پڑھنے کے بعد دوسرے کو جلد از جلد پڑھنا چاہیں۔لیکن جلدی نہ کیجیے۔ایسا آپ اسی صورت میں کر سکتے ہیں اگر آپ محض تفریح کے طور پر مطالعہ کر رہے ہوں۔لیکن اگر آپ لوگوں سے حسن سلوک کا فن سیکھنے کی خاطر پڑھ رہے ہیں۔تو ہر باب کو ایک بار پھر سے اچھی طرح پڑھیے۔اس کا نتیجہ یہ ہوگا کہ آپ کا بہت سا وقت بھی بچ جائے گا۔اور آپ کچھ حاصل بھی کر سکیں

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

گے۔

۳۔ مطالعے کے دوران میں بار بار ٹھہر کر غور کیجیے۔ کہ آپ کیا پڑھ رہے ہیں؟۔ اپنے آپ سے سوال کیجیے۔ کہ آپ ہر طریقے کو کہاں اور کیسے عملی جامہ پہنا سکتے ہیں۔ سمجھ، سوچ کر پڑھنا بہتر ہے۔ شکاری کتے کی طرح خرگوش کے پیچھے بھاگنے سے کوئی فائدہ نہیں۔

۴۔ مطالعے کے دوران میں اپنے ہاتھ میں رنگدار پنسل قلم رکھیے۔ جب آپ کی نظر سے کوئی ایسا طریقہ گزرے، جس پر آپ عمل کر سکتے ہیں۔ تو اس پر نشان لگا دیجیے۔ اگر یہ تجویز نہایت ہی اہم ہو تو اس کے ہر فقرے کے نیچے لکیر کھینچ لیجیے۔ یا اس پر حاشی میں کوئی نشان لگائیے۔ مثلاً کتاب پر نشان لگانا اور لکیریں کھینچنا مطالعے کو زیادہ دلچسپ اور اعادہ کو زیادہ آسان بنا دیتا ہے۔

۵۔ میں ایک ایسے شخص کو جانتا ہوں، جو تیرہ سال تک ایک بہت بڑی ، بیمہ کمپنی میں منیجر رہا۔ وہ ہر مہینے اپنی کمپنی کے جاری کردہ سارے تمسکات پڑھتا ہے۔ واقعی وہ ہر مہینے اور ہر سال انہیں بار بار پڑھتا ہے۔ کیوں؟۔ صرف اس لیے کہ تجربے نے اسے بتایا ہے کہ ان تمسکات کی دفعات کو ذہن میں محفوظ رکھنے کا صرف یہی ایک طریقہ ہے۔

میں نے خوش گفتاری پر ایک کتاب لکھنے میں دو سال صرف کیے۔ اس پر بھی میں محسوس کرتا ہوں، کہ میں نے جو کچھ اپنی کتاب میں لکھا ہے۔ اسے یاد رکھنے کے لئے خود میرے لئے اسے کبھی کبھی پڑھنا ضروری ہے۔ ہم حیران کن رفتار سے چیزوں کو بھول جاتے ہیں۔ تو بات یہ ہوئی کہ اگر آپ اس کتاب سے کوئی حقیقی اور دیرپا فائدہ اٹھانا چاہتے ہیں۔ تو یہ گمان نہ کیجیے کہ اس کا ایک سرسری مطالعہ آپ کے لیے کافی ہے۔ ایک بار اس کو غور سے پڑھ لینے کے بعد آپ کو ہر مہینے چند گھنٹے ان

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

اصولوں کی یاددہانی کے لیے ضرور صرف کرنے چاہیے۔اس کتاب کو ہرروز اپنی میز پر اپنے سامنے رکھیے کبھی ،کبھی اسے کھول کر دیکھتے رہیے۔اپنی توجہ بار بار ان امکانت کی طرف لے جایئے۔جن کو آپ نے اپنی ترقی کے سلسلے میں ابھی تک استعمال نہیں کیا ہے۔یاد رکھیے آپ ان اصولوں کے استعمال کے عادی صرف اس صورت میں بن سکتے ہیں۔اوران پر ذہن پر بوجھ ڈالے بغیر اسی وقت عمل کر سکتے ہیں۔کہ آپ ان کو پختہ ارادے سے بار،بار پڑھیں۔اوران پر عمل کریں۔دوسرا راستہ کوئی نہیں۔

٦۔ایک دفعہ برنارڈ شاہ نے کہا تھا۔اگر آپ کسی آدمی کو کچھ پڑھانے کی کوشش کریں گے۔تو وہ کچھ نہیں سیکھ پائے گا۔اس نے ٹھیک کہا تھا کیونکہ سیکھنے کے معنے عمل کے ہیں۔کچھ ہم کرتے ہیں تو سیکھتے ہیں۔چنانچہ اگر آپ ان اصولوں پر حاوی ہونا چاہتے ہیں۔جو آپ نے اس کتاب میں پڑھے ہیں۔تو ان پر تھوڑا بہت عمل ضرور کیجیے۔ہرموزوں موقعے پر انہیں آزمایئے۔اگر آپ ایسا نہیں کریں گے تو آپ انہیں بہت جلد بھول جائیں گے۔

صرف وہی علم ذہن میں محفوظ ہوتا ہے۔جسے آپ برابر استعمال میں لاتے رہیں۔

عین ممکن ہے کہ آپ ان اصولوں پر ہروقت عمل نہ کرسکیں۔مجھے اس بات کا اچھی طرح علم ہے۔میں نے یہ کتاب لکھی ہے۔اس کے باوجود میں بار ہا بعض ایسی تجویزوں پر عمل کرنے سے قاصر ہوتا ہوں۔جن کی میں نے وکالت کی ہے۔مثلاً جب آپ ناراض ہوں تو دوسرے آدمی کے نقطہ نظر کو سمجھنے کے مقابلے میں اس پر تنقید اورلعن طعن بہت آسان بات ہے۔تحسین کے مقابلے میں عیب جوئی ہمیشہ آسان ہوتی ہے۔دوسرے کی ضرورت کی بجائے اپنی حاجت کی بات کرنا قدرتی

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

امر ہے۔اوراسی طرح دوسری باتیں ہیں۔اس لئے آپ اس کتاب کے مطالعے کے وقت یہ نہ بھولیے۔کہ آپ اسے اپنے علم میں اضافے کی خاطر پڑھ رہے ہیں۔ آپ نئ عادتیں پیدا کرنے کی کوشش کررہے ہیں۔ہاں آپ ایک نیا اسلوب زندگی تلاش کررہے ہیں۔اوراس کے لیے وقت،استقلال،اورمتواترعمل کی ضرورت ہے۔

ان صفحات کو اکثر مطالعہ میں رکھیے۔اس کتاب کو انسانی تعلقات کا عملی رہنما مانیے۔اور جب بھی کوئی خاص مسئلہ درپیش ہو۔مثلاً بگڑے ہوئے بچے کو سدھارنا،بیوی کوہم خیال بنانا۔یا کسی چڑے ہوئے گاہک کی تسکین کرنا۔تو معمول کے مطابق جذباتی ہونے سے گریز کیجیے۔ایسے موقعہ پر جذباتی ہونا عموماً غلط ہوتا ہے۔اس کی بجائے اس کتاب کی طرف رجوع کیجیے۔اور متعلقہ مسئلے سے متعلق جوپیرے آپ نے نشان لگا کر پڑھے ہیں۔ان کا دوبارہ مطالعہ کیجیے۔ان بتائے ہوئے طریقوں پرعمل کیجیے۔اوردیکھیے کہ یہ طریقے کیا معجزے دکھاتے ہیں۔

۷۔جس وقت آپ کی بیوی یا آپ کالڑکا یا کوئی شریک کار آپ کوان اصولوں کی خلاف ورزی کرتے ہوئے پکڑے،اسے ایک روپیہ بطورنذرانہ پیش کیجیے۔اس طرح کھیل،کھیل میں آپ ان اصولوں پرحاوی ہوجائیں گے۔

ایک مرتبہ وال سٹریٹ کے ایک بنک کے منیجر نے میری کلاس کے سامنے اپنی ذاتی اصلاح کی ایک نہایت ہی عمدہ ترکیب بتائی۔اس شخص کی تعلیم برائے نام تھی۔لیکن آج وہ امریکہ کا ایک بہت بڑا مال دارتاجر ہے۔اس نے صاف بیان کیا۔کہ اس کی کامیابی کا سہرا زیادہ تر اس کے خودساختہ اصلاحی اصولوں کے سر ہے۔ اس کا طریقہ عمل مندرجہ ذیل ہے۔میں حتیٰ الوسع اسی کے الفاظ دہرانے کی کوشش کروں گا۔میں کئی سال سے اپنے پاس ایک ڈائری رکھتا ہوں۔جس میں اپنے روز

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

مرہ کے ضروری کام اور ملاقاتوں کا اندراج کرتا ہوں۔ میرے گھر والے ہفتے کی رات کو میرے ساتھ کوئی پروگرام نہیں بناتے۔ کیونکہ وہ جانتے ہیں کہ میں ہفتے کی رات کا کچھ حصہ اپنے آپ پر تنقید کرنے، اپنے اعمال کی جانچ پڑتال کرنے، اور ہفتے بھر کی کارگزاریوں کو یاد کرنے کے لیے وقف کرتا ہوں۔ رات کا کھانا کھانے کے بعد میں اکیلا، اپنے کمرے میں چلا جاتا ہوں۔ اپنی ڈائری کھولتا ہوں۔ اور ہفتے بھر میں جتنی ملاقاتیں اور مباحثے ہوئے ہوں ان پر غور کرتا ہوں۔ میں اپنے آپ سے سوال کرتا ہوں۔۔

فلاں وقت میں نے کیا، کیا غلطیاں کیں۔ میں نے کون سی بات ٹھیک کی تھی۔ اور میں کس طرح اپنے کام کو زیادہ اچھے طریقے سے سرانجام دے سکتا تھا۔

میں فلاں تجربے سے کیا سبق سیکھ سکتا ہوں۔

میں اکثر محسوس کرتا ہوں کہ یہ ہفتہ وار تنقید مجھے بہت مایوس کرتی ہے۔ مجھے اپنی غلطیوں پر بسا اوقات بہت ندامت اور حیرانی ہوتی ہے۔ لیکن اب آہستہ آہستہ وقت گزرنے کے ساتھ، ساتھ یہ غلطیاں کم ہوتی جا رہی ہیں۔ اب تو کسی، کسی ہفتے اپنے ہفتہ وار جائزے کے بعد جی چاہتا ہے۔ کہ میں خود ہی اپنی پیٹھ ٹھونکوں۔ خود تنقیدی، خود فہمی کے اس طریقے نے جو میں کئی سالوں سے برت رہا ہوں۔ مجھے کسی اور ترکیب کے مقابلے میں بہت زیادہ فائدہ پہنچایا ہے۔

اس طریقہ کی بدولت میرے آزادانہ فیصلہ کرنے کی قابلیت بڑھ گئی ہے۔

اور اس طریقے نے لوگوں کے ساتھ راہ و رسم بڑھانے میں میری بے حد مدد کی ہے۔

یہ طریقہ اتنا اچھا ہے، کہ میرے پاس اس کی اچھائی بیان کرنے کے لیے مناسب و موزوں الفاظ نہیں ہیں۔

اس کتاب میں جتنے اصول بیان کیے گئے ہیں۔ ان کا جائزہ لینے کے لیے

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

آپ بھی ان تجاویز پر عمل کیوں نہیں کرتے؟۔ایسا کرنے سے دو نتائج مرتب ہونگے۔

(۱) آپ ایک ایسی تربیت میں مصروف ہونگے، جونہایت دلچسپ بھی ہے اور فائدہ بخش بھی۔

(۲) آپ کی لوگوں سے ملنے اوران سے اچھا سلوک کرنے کی قابلیت یوں بڑھ جائے گی۔جیسے ساون میں سبزہ بڑھتا ہے۔

۹۔آپ ایک ڈائری رکھتے ہیں۔جس میں اپنی وہ کامیابیاں درج کیجیے۔ جو آپ ان اصولوں کی مدد سے حاصل کریں۔ان کے اندراج میں بہت زیادہ حقیقت پسندی سے کام لیجیے۔نام تاریخ اور نتیجہ درج کیجیے۔اس کا فائدہ یہ ہوگا کہ مزید کامیابیاں حاصل کرنے کے لیے آپ کے دل میں اور بھی زیادہ امنگ پیدا ہو گی۔اور آج سے چند سال بعد جب آپ اس ڈائری پر نظر ڈالیں گے تو آپ کے لیے یہ اندراجات اتنے دل کش ہوں گے کہ آپ اس وقت شاید اندازہ نہ کرسکیں۔

مختصراً اس کتاب سے زیادہ سے زیادہ مستفیض ہونے کے لیے:

۱۔اپنے اندر حسن سلوک کے اصولوں کو سمجھنے کی گہری اور عمل انگیز خواہش پیدا کیجیے۔

۲۔اگلے باب کی طرف جانے سے پہلے پچھلے باب کو دوبارہ پڑھیے۔

۳۔مطالعے کے دوران میں بار،بار ٹھہر کر خود سے سوال کیجیے کہ آپ ان طریقوں پر کس طرح عمل کرسکتے ہیں؟۔

۴۔ہر اہم خیال کے نیچے لکیر کھینچی یا نشان لگائیے۔

۵۔اس کتاب کا ہر ماہ دوبار مطالعہ کیجیے۔

۶۔ان اصولوں کو ہر مناسب موقعوں پر آزمانے کی کوشش کیجیے۔اپنی روز

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

مرہ کی عملی مشکلات کو دور کرنے کے لیے اس کتاب کو اپنا عملی رہنما تصور کیجیے۔

۷۔آپ ان اصولوں کی خلاف ورزی کرتے ہوئے پکڑے جائیں۔تو اپنے کسی دوست کو ہر مرتبہ ایک روپیہ یا اور کوئی نذرانہ پیش کیجیے۔اوران اصولوں کی تعلیم کو اپنے لیے ایک دلچسپ کھیل بنا لیجیے۔

۸۔ہر ہفتے اپنی ترقی کا جائزہ لیجیے۔اپنے آپ سے پوچھے کہ آپ سے کون سی غلطیاں سرزد ہوئی ہیں۔آپ نے کیا اور کہاں ترقی کی ہے۔اور مستقبل کے لیے کیا،کیا سبق سیکھے ہیں۔

۹۔اس کتاب کے خاتمے پر ایک ڈائری ترتیب دیجیے۔اس میں یہ لکھے کہ آپ نے ان اصولوں کو کب اور کیسے آزمایا؟اور کیا نتائج برآمد ہوئے۔

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

حصہ دوم

لوگوں کے دل میں گھر کرنے کے چھ طریقے

اس اصول پر عمل کرنے سے آپ کو ہر جگہ خوش آمدید کہا جائے گا۔

لوگوں کو اپنا دوست بنانے کے طریقے سیکھنے کے لیے اس کتاب کو پڑھنے کی زحمت کیوں اٹھائی جائے؟ اس فن میں دنیا کے سب سے بڑے ماہر کے طریق کار کو کیوں نہ دیکھا جائے؟ وہ کون ہے؟ آپ کل ہی گلی میں اس سے دوچار ہو سکتے ہیں۔ آپ ابھی اس سے دس گز کے فاصلے پر ہونگے، کہ وہ اپنی دم ہلانا شروع کر دے گا۔ اگر آپ ٹھہر کر اسے تھپکی دے دیں گے تو وہ مارے خوشی کے پھولا نہیں سمائے گا۔ آپ کو معلوم ہے مسرت کے اس اظہار میں کوئی غرض پوشیدہ نہیں ہے۔ وہ آپ کے ہاتھ میں نہ تو کوئی مال فروخت کرنا چاہتا ہے۔ اور نہ ہی آپ سے شادی کا خواہش مند ہے۔

آپ نے کبھی سوچا ہے کہ دنیا میں کتا ہی ایسا جانور ہے، جسے اپنا پیٹ بھرنے کے لیے محنت نہیں کرنا پڑتی؟ مرغی کو انڈے دینا پڑتے ہیں۔ گائے کو دودھ دینا پڑتا ہے۔ اور بلبل کو گانا پڑتا ہے۔ لیکن کتا صرف آپ سے محبت کا اظہار کر کے اپنی روزی کما لیتا ہے۔

میں پانچ سال کا تھا کہ میرے والد دو روپے میں میرے لئے ایک پلا خرید لائے۔ وہ میرے بچپن کے دنوں کی مسرت اور روشنی تھا۔ ہر روز شام کو وہ ہمارے گھر کے آنگن میں بیٹھ جاتا اور اپنی خوبصورت آنکھوں سے دیکھنا شروع کر دیتا۔ جونہی وہ میری آواز سنتا یا مجھے کھانے کی پلیٹ تھامے دیکھتا، تو گولی کی طرح بھاگا آتا۔ پہاڑی پر دوڑ، دوڑ کر چڑھتا۔ اس کی سانس دھونکنی سی چلتی۔ اور وہ خوشی سے

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

پھدک، پھدک کر اور مسرت سے دیوانہ ہو کر بھونک ،بھونک کر میرا استقبال کرتا۔
پٹی پانچ سال تک میرا ساتھی رہا۔ پھر ایک رات ، مجھے وہ غم انگیز رات کبھی نہیں بھولے گی۔ وہ میری آنکھوں کے سامنے تڑپ کر سرد ہو گیا۔ اس پر بجلی گر پڑی۔ پٹی کی موت میرے بچپن کا بہت بڑا المیہ ہے۔

پٹی تم نے فلسفے پر کوئی کتاب پڑھی تھی۔ تمہیں اس کی ضرورت بھی نہیں تھی۔ تم کسی فطری جبلت کے تحت جانتے تھے، کہ آدمی دوسرے لوگوں میں سچی دل چسپی لے کر، دو مہینے میں اس سے کہیں زیادہ دوست پیدا کر سکتا ہے۔ جتنے وہ دو سال میں دوسروں کو اپنی ذات میں دلچسپی لینے پر مجبور بنا سکتا ہے۔

تاہم ہم سب جانتے ہیں کہ دنیا میں بے شمار لوگ ایسے بھی ہیں۔ جو زندگی بھر یہ غلطی کرتے ہیں۔ اور اسی کوشش میں لگے رہتے ہیں، کہ لوگ ان کی ذات میں دل چسپی لیں۔

اس سے کام نہیں چلے گا لوگوں کو آپ سے کوئی دلچسپی نہیں۔ وہ ہر وقت صبح شام اور دوپہر اپنی دھن میں مگن رہتے ہیں۔

نیو یارک ٹیلی فون کمپنی نے یہ معلوم کرنے کے لئے کہ لوگ گفتگو میں سب سے زیادہ کون سا لفظ استعمال کرتے ہیں۔ ایک وسیع جائزہ لیا۔ آپ کو وہ لفظ کھٹک گیا ہوگا۔ وہ صیغہ واحد متکلم ہے۔ میں۔ میں۔ میں۔ یہ لفظ ٹیلی فون پر گفتگو کے دوران میں تین ہزار نو سو نوے مرتبہ استعمال کیا گیا۔ میں۔ میں۔ میں۔ میں

جب آپ اپنی گروپ فوٹو کو دیکھتے ہیں۔ تو سب سے پہلے آپ کی نظر کس تصویر پر جاتی ہے؟۔ اگر آپ کا خیال ہے کہ لوگوں کو آپ کی ذات میں دلچسپی ہے تو اس سوال کا جواب دیجیے۔ اگر آپ آج کی رات انتقال کر جائیں۔ تو کتنے لوگ آپ کے جنازے میں شریک ہونگے؟۔ اور شامل ہونے والوں میں سے اگر وہ

لوگ نکال دیے جائیں ۔ جو آپ کی برادری سے تعلق رکھتے ہیں۔ تو باقی کتنے لوگ ایسے ہونگے ۔ جو محض آپ کی وجہ سے اس اجتماع میں شریک ہونگے ۔

لوگ آپ میں دلچسپی کیوں لیں، جب پہلے خود آپ ان میں دلچسپی کا اظہار نہیں کریں گے؟۔

اگر ہم لوگوں کو متاثر کرنے کی کوشش میں لگے رہے اور ان کو متاثر کر بھی لیا تو اس طرح سچے اور مخلص دوست کم ہو بنائے جاسکیں گے۔ حقیقی دوست اس طرح پیدا نہیں ہوتے ۔

پنولین نے اس قسم کی کوشش کی اور اس نے جوز فائن کے ساتھ اپنی آخری ملاقات میں کہا تھا:

''جوز فائن میں اتنا خوش قسمت تھا جتنا کہ کسی انسان کے لیے اس دنیا میں ممکن ہو سکتا ہے۔ لیکن اس وقت تم ہی ایسی ہستی ہو جس پر میں بھروسہ کر سکتا ہوں۔''

اور مورخین کو اس میں بھی شک ہے کہ پنولین جوز فائن پر بھی بھروسہ رکھا سکتا تھا۔

دی آنا کے مشہور ماہر نفسیات الفرید ایڈلر مرحوم نے ایک کتاب لکھی تھی ۔ جس کا نام ہے ۔ ''مقصد زندگی'' وہ اس کتاب میں لکھتے ہیں۔'' دنیا میں سب سے زیادہ مشکلات کا سامنا اس شخص کو کرنا پڑتا ہے۔ اور دوسرے لوگوں کو بھی نقصان اسی شخص سے پہنچتا ہے ۔ جو اپنے بھائی بندوں میں کوئی دل چسپی نہیں لیتا۔ ایسے لوگ ہی بنی نوع انسان کی ناکامیوں کا سرچشمہ ہیں۔''

ایک مرتبہ میں نیو یارک یونیورسٹی میں افسانہ نگاری کا امتحان پاس کرنے کے لیے داخل ہوا۔ کورس کے دوران رسالہ کولیر کے مدیر نے ایک لکچر دیا۔ اس نے کہا کہ میں اپنی میز پر بکھری پڑی درجنوں کہانیوں میں سے کسی ایک کو اٹھا کر چند پیرے ہی پڑھ کر بتا سکتا ہوں۔ کہ افسانہ نگار کو لوگوں سے واقعی ہی محبت ہے یا

نہیں۔اس نے کہااگر مصنف لوگوں سے محبت نہیں کرے گاتو لوگ بھی اس سے محبت نہیں کریں گے۔

یہ پختہ کارمدیر اپنے لکچر کے دوران میں دومرتبہ رکا اور معذرت چاہی۔کہ میں نے آپ کو وعظ پلانا شروع کردیا تھا۔اس نے کہا۔میں آپ سے وہی کچھ کہہ رہا ہوں،جوایک واعظ کہتا ہے۔لیکن یاد رکھیے۔اگر آپ کامیاب افسانہ نگار بننا چاہتے ہیں۔تو آپ کولوگوں سے محبت کرنا پڑے گی۔

اگر فرضی قصے کہانیوں کی تصنیف میں یہ بات درست ہے۔تو لوگوں سے ملتے جلتے وقت تو اس حقیقت کا کہیں زیادہ لحاظ رکھنا پڑے گا۔

ہاورڈ تھرسٹن آخری مرتبہ براڈوے آیا،تو میں نے ایک شام اس کی آرائش گاہ میں گزاری۔یہ وہی تھرسٹن ہے۔جو جادوگروں کا بے تاج بادشاہاور شعبدہ بازوں کاسردار ہے۔

وہ چالیس برس تک دنیا میں بار،بار گھومتا رہا۔لوگوں کوشعبدے دکھاتا رہا۔اور ورطہ حیرت میں ڈالتا پھرا۔اس کا تماشادیکھنے کے لیے چھ کروڑ سے زیادہ لوگوں نے ٹکٹ خریدیا وراس نے آٹھ کروڑ سے زیادہ کا نفع کمایا۔

میں نے تھرسٹن سے اس کی کامیابی کاراز پوچھا۔اس کی کامیابی میں اس کی تعلیم کوکوئی دخل نہ تھا۔کیونکہ وہ بچپن ہی میں گھر سے بھاگ آیا تھا۔آوارہ پھرا۔ریلوے کے سفری ہوٹل میں نوکری کی۔گھاس پھوس میں سویا۔در در بھیک مانگتا پھرا۔ریلوے کی ملازمت کے دوران میں سفری ہوٹل سے باہر جھانک ،جھانک کرریلوے لائن کے اردگرد لگے ہوئے سائن بورڈوں کو دیکھ،دیکھ کرپڑھنا سیکھا۔

کیاوہ بہت بڑا جادوگر تھا؟

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

نہیں اس نے مجھے بتایا، کہ شعبدہ بازی پر ہزاروں کتابیں لکھی گئی ہیں۔اور نہ بیسیوں لوگ اس کے پائے کے شعبدہ باز ہیں۔لیکن اس میں دو خوبیاں ہیں۔جو کسی دوسرے شعبدہ گر میں نہیں۔پہلی یہ کہ وہ اپنی شخصیت کو دوسروں پر طاری کرنے کی قابلیت رکھتا تھا۔

وہ بڑا پختہ کار تماشا گر تھا۔ وہ انسانی فطرت سے واقف تھا۔وہ اپنی ہر حرکت، ہر اشارے، ہر جنبش، اور ہر چشمک کی پہلے سے خوب مشق کرتا تھا۔وہ بہت تیزی اور پھرتی سے کام کرتا تھا۔سب سے بڑھ کر یہ کہ تھرسٹن کو لوگوں سے سچا لگاؤ تھا۔اس نے مجھے بتایا کہ اکثر جادوگر حاضرین پر ایک نظر ڈال کر اپنے آپ سے کہتے ہیں۔یہ چند الووں کا جمگھٹا ہے۔چند بیوقوفوں کا ٹولہ ہے۔

میں انہیں اچھی طرح بیوقوف بنا سکتا ہوں۔لیکن تھرسٹن کا طریقہ بالکل انوکھا تھا۔اس نے کہا کہ جب بھی وہ اسٹیج پر آتا تھا، تو اپنے آپ سے کہتا تھا۔

میں شکرگزار ہوں کہ یہ لوگ مجھے دیکھنے آئے ہیں۔ان لوگوں کی بدولت مجھے روزی کمانے میں بہت سی آسانیاں ہیں۔میں حتی الامکان انہیں بہترین کرتب دکھاؤں گا۔اور انہیں خوش لوٹاؤں گا۔

اس نے کہا، وہ اس وقت تک اسٹیج پر قدم نہ رکھتا تھا۔جب تک وہ اپنے دل سے کئی بار یہ نہ کہہ لیتا کہ میں اپنے حاضرین سے محبت کرتا ہوں۔ میں اپنے حاضرین کو دل و جان سے چاہتا ہوں۔ آپ کہہ رہے ہوں گے۔فضول بکواس؟ آپ کو اختیار ہے جو چاہیں سوچیں۔لیکن میں بغیر کسی میل ملاوٹ کے یہ بات آپ تک پہنچا رہا ہوں۔اور یہ وہ اصول ہے۔جس سے دنیا کا سب سے بڑا جادوگر کام لیا کرتا تھا۔

مادام شومان ہینک نے بھی بہت کچھ ان باتوں سے ملتی جلتی باتیں مجھے

بتائیں۔اس نے فاقے،صدمے اورنا امیدیاں سہیں۔ایک مرتبہ زندگی کے ہاتھوں تنگ آ کراس نے اپنے ننھے بچوں اوراپنے آپ کوختم کرنے کی کوشش بھی کی،لیکن اس کے باوجودوہ چوٹی کی مغنیہ بنی۔حتی کہ اس نے ویگسنر گانے میں انتہائی امتیاز حاصل کی۔لوگ اس کی آوازسن کرجوش سےلبریزہو جاتے۔اس نے بھی اعتراف کیا کہ اس کی کام یابی کارازبھی یہی تھا،کہ وہ لوگوں میں بے پناہ دل چسپی لیتی تھی۔

تھیوڈورروزویلٹ کی حیران کن ہردل عزیزی کا بھی یہی ایک رازتھا۔اس کے نوکرتک اس پر جان چھڑکتے تھے۔جیمس۔ای۔ایموس ایک حبشی اس کا خاص خدمت گارتھا۔اس نے روزویلٹ کے متعلق ایک کتاب لکھی۔جس کا نام تھاتھیوڈورروزویلٹ اپنے خدمت گارکاچہیتا۔اس کتاب میں اس نیذیل کابصیرت افروز واقعہ بیان کیا ہے۔

ایک مرتبہ میری بیوی نے پریذیڈنٹ سے پوچھا،کہ بوب وائٹ کیاہوتا ہے۔اس نے بوب وائٹ پہلے کبھی نہ دیکھاتھا۔پریذیڈنٹ نے اسے تفصیلاً بتایا کہ بوب وائٹ کیاہوتا ہےکچھ دنوں بعد ہمارے گھر کے ٹیلی فون کی گھنٹی بجی (ایموس اور اس کی بیویروزویلٹ کی آسٹر بےوالی جاگیر پرایک چھوٹے سے مکان میں رہتے تھے)خودروزویلٹ بول رہے تھے۔انہوں نے میری بیوی کوبلایا تھا۔انہوں نے اسے بتایا کہ ہمارے والے مکان کی کھڑکی کے سامنےایک بوب وائٹ ہے۔وہ باہرجھانک کردیکھ سکتی ہے۔روزویلٹ میں ایک یہ خصوصیت تھی کہ وہ ایسی چھوٹی ،چھوٹی باتوں کی طرف بھی خاص توجہ دیتے تھے۔جب کبھی وہ ہمارے مکان کے سامنے سے گزرتے۔خواہ ہم انہیں نظرآئیں یا نہ آئیں۔ہم انہیں یہ کہتے سنتے تھے۔سناؤبھئی اینی،سناؤبھئی جیمس۔یہ ایک دوستانہ سلام تھا۔جووہ آتے جاتے فضا میں بکھیر جاتے تھے۔

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

ایسے آقا پر نوکر کیوں نہ جان چھڑکے؟۔ایسے شخص کو کون پسند نہ کرے۔

ایک مرتبہ روزویلٹ وائٹ ہاؤس آئے۔صدر ٹافٹ اور ان کی اہلیہ موجود نہ تھے۔اس وقت انہوں نے ادنیٰ لوگوں سے اپنی محبت کا عجیب وغریب نمونہ پیش کیا۔انہوں نے وائٹ ہاؤس کے تمام قدیم نوکروں کا نام لے کر ان کی خیریت پوچھی۔حتیٰ کہ باورچی خانے میں برتن دھونے والی نوکرانی تک کو نہ بھولے تھے۔

آرشی بٹ لکھتے ہیں۔روز ویلٹ نے باورچی خانے کی ملازمہ ایلس کو دیکھا تو پوچھا۔تم اب بھی اناج کی روٹیاں تیار کرتی ہو۔ایلس نے جواب دیا۔کبھی کبھی ملازمین کے لیے روٹیاں بناتی ہوں وائٹ ہاؤس میں تو کوئی کھاتا نہیں۔

روز ویلٹ نے کہا۔وہ اچھے ذوق کا ثبوت نہیں دے رہے۔جب صدر واپس آئیں گے تو میں ان سے بھی کہوں گا۔

ایلس روٹی کا ایک ٹکڑا پلیٹ میں رکھ کر لے آئی۔روز ویلٹ اسے کھاتے ہوئے مالیوں اور مزدوروں کی مزاج پرسی کرتے ہوئے دفتر میں چلے گئے۔

انہوں نے ہر شخص سے اس طرح باتیں کیں۔جس طرح وہ اپنی صدارت کے زمانے میں ان سے مخاطب ہوا کرتے تھے۔

آئیک ہوور نے آنکھوں میں آنسو بھر کر کہا تھا۔دو سال کے عرصے میں صرف آج سچی خوشی کا دن دیکھا ہے۔ہم اس خوشی کو پانچ سو روپے کے چیک سے بھی بدلنے کو تیار نہیں۔

لوگوں میں دلچسپی لینے کا ہی کرشمہ تھا۔جس نے چارلس،ڈبلیو،ایلیٹ،کو یونیورسٹی کا کامیاب ترین ڈائریکٹر بنا دیا تھا۔آپ کو یاد ہوگا کہ اس نے ہاوورڈ یونیورسٹی میں خانہ جنگی کے خاتمے کے چار سال بعد سے لے کر پہلی جنگ عظیم سے پانچ سال پہلے تک حکومت کی۔ڈاکٹر ایلیٹ کے طریقہ کار کیا یک مثال یہ ہے

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

کہا ایک دن ایک نووارد طالب علم صدر یونیورسٹی کے دفتر میں داخل ہوا۔ اور طلبہ کے قرضے کے فنڈ سے دوسو روپے ادھار مانگے۔ اسے قرضہ دے دیا گیا۔ نو وارد طالب علم کے اپنے الفاظ میں، میں نے دلی شکریہ ادا کیا۔ اور دفتر سے باہر نکلنے کو تھا کہ صدر ایلیٹ نے فرمایا تشریف رکھیے۔ میری حیرانی کی کوئی انتہا نہ رہی۔ جب انہوں نے مجھ سے کہا کہ مجھے پتہ چلا ہے کہ آپ اپنے ہی کمرے میں اپنا کھانا خود تیار کرتے اور کھاتے ہیں۔ میرے خیال میں یہ کوئی برا کام نہیں، بشرطیکہ آپ کو اس سے اچھی اور زیادہ غذا میسر آئے۔ میں کالج میں تھا تو میں بھی ایسا ہی کیا کرتا تھا۔ کیا آپ نے کبھی بچھڑے کے گوشت کا حریسہ تیار کیا ہے۔ اگر اسے خوب اچھی طرح بھونے ہوئے گوشت سے تیار کیا جائے تو یہ بہترین غذا ہے۔ اس میں بہت زیادہ کفایت بھی ہے۔ میں اس طرح تیار کرتا تھا۔ پھر انہوں نے مجھے بتایا کہ کس طرح گوشت کو کاٹنا چاہیے۔ کس طرح اسے آہستہ، آہستہ بھوننا چاہیے۔ حتیٰ کہ شوربہ رفتہ، رفتہ قوام بن جائے۔ پھر اسے کس طرح نکالنا چاہیے، اور کس طرح ٹھنڈا کر کے کھانا چاہیے۔

میں اپنے ذاتی تجربے کی بنا پر کہہ سکتا ہوں، کہ ہم ملک کے بے حد مصروف اور بڑے سے بڑے آدمی کی توجہ، اس کا وقت اور تعاون حاصل کر سکتے ہیں۔ بشرطیکہ ہم اس پر اپنی دلی دلچسپی کے جذبے کا اظہار کرنے میں کامیاب ہو جائیں۔ میں اس کی تشریح کرتا ہوں۔

ایک مرتبہ میں نے بروکلین کے ادارہ علوم وفنون میں ناول اور افسانہ نگاری کے کورس کا انتظام کیا۔ ہم چاہتے تھے کہ کیتھلین نورس، فینی ہرسٹ، ایڈا ٹاربیل، البرٹ، پین جیسے مشہور ومعروف مصنف ہمارے یہاں تشریف لا کر ہمیں اپنے تجربات سے مستفید فرمایں۔ ہم نے انہیں خطوط لکھے۔ جن میں ہم نے تحریر کیا کہ ہم

ان کی تصانیف کے بے حد مداح ہیں اور چاہتے ہیں کہ وہ خود تشریف لا کر ہمیں اپنی کامیابی کا راز بتائیں۔

ہر ایک خط پر تقریباً ڈیڑھ سو طلبہ نے دستخط کیے۔ ہم نے کہا کہ ہمیں احساس ہے کہ آپ بہت مصروف ہیں۔ اور آپ لیکچر تیار نہیں کر سکتے۔ اس لئے ہم نے بہت سے سوالات کی فہرست تیار کر کے لفافے میں ڈال دی ہے۔ سوالات زیادہ تر ان کی اپنی ذات اور ان کے طریق کار کے متعلق تھے۔ انہیں یہ بات بہت پسند آئی۔ اور کون ہے جو ایسی بات کو پسند نہیں کرے گا۔ چنانچہ ان تمام حضرات نے بروکلین تک کا سفر طے کیا، اور ہمارے ساتھ تعاون کیا۔

میں نے اسی طریقے سے لیزے ایم شاہ، روز ویلٹ کی کابینہ کے سکیرٹر یجارج ڈبلیو واکرشام، صدر تافت کی کابینہ کے موکل اعلیٰ۔ ولیم جیننگس برائین ہرفرینکلن ڈی روزویلٹ اور بے شمار دوسرے مشہور و معروف لوگوں کو اپنے خوش گفتاری کے طالب علموں کے سامنے آ کر تقریریں کرنے پر رضامند کیا ہے۔

ہم میں سے ہر کوئی خواہ وہ بوچڑ ہو، یا نان بائی ہو، یا تخت نشین بادشاہ ہو، ان لوگوں کو پسند کرتا ہے جو اس کی تعریف کریں۔ مثال کے طور پر قیصر جرمنی جنگ عظیم کے خاتمے پر دنیا کا سب سے زیادہ قابل نفرت اور حقیر شخص تھا۔ جب وہ اپنی جان بچانے کے لیے ہالینڈ بھاگ گیا تو اس کی اپنی قوم بھی اس کے خلاف ہو گئی۔ اس کے خلاف لوگوں میں نفرت کا جذبہ اتنا شدید ہو گیا تھا کہ کروڑوں اشخاص چاہتے تھے کہ اگر وہ مل جائے تو اس کے ٹکڑے، ٹکڑے اڑا دیں۔ اور جلا کر راکھ کر دیں۔ اس نفرت اور حقارت کی بھڑکتی ہوئی آگ کے دوران میں ایک چھوٹے سے لڑکے نے قیصر کے نام ایک سادہ سا محبت اور تعریف سے بھرپور خط لکھا۔ اس لڑکے نے کہا مجھے اس کی پرواہ نہیں کہ لوگ کیا خیال کرتے ہیں؟ میں

قیصر کو اپنا شہنشاہ سمجھوں گا۔اس خط کا قیصر پر بہت گہرا اثر ہوا۔اس نے اس لڑکے کو ملنے کی دعوت دی۔لڑکا اپنی والدہ کے لے کر قیصر کی خدمت میں حاضر ہوا۔آپ حیران ہونگے کہ قیصر نے اس عورت کے ساتھ شادی کر لی۔اس چھوٹے سے لڑکے کو لوگوں کو متاثر کرنے اور دوست بنانے کے طریقوں پر کوئی کتاب پڑھنے کی ضرورت نہیں پڑی۔اس میں یہ مہارت جبلی طور پر موجود تھی۔

اگر ہم دوست بنانا چاہتے ہیں۔تو ہمیں دوسرے لوگوں کی خدمت کے لئے ہر وقت تیار رہنا چاہیے۔لیکن اس کے لیے وقت، ہمت، ایثار اور عقل کی ضرورت ہے۔ڈیوک آف ونڈسر جب پرنس آف ویلز تھے۔تو انہیں جنوبی امریکہ کا دورہ کرنا پڑا۔اس سفر پر روانہ ہونے سے پہلے انہوں نے ہسپانوی زبان سیکھنے پر کئی مہینے صرف کیے۔تا کہ وہ ان لوگوں کی اپنی زبان میں بات چیت کر سکیں۔جنوبی امریکہ والوں نے ایک ایسی بات کی بدولت ان سے پیار کرنا شروع کر دیا۔

میں نے کئی سال سے عادت بنا لی ہے کہ اپنے احباب کی سال گرہ کی تاریخ دریافت کر لیتا ہوں۔لیکن کس طرح مجھے جوتش پر ذرہ بھر ایمان نہیں، لیکن میں یہ بات یوں کرتا ہوں کہ کیا آپ کے خیال میں کسی شخص کی تاریخ پیدائش کا ستاروں سے کوئی خاص تعلق ہوتا ہے؟۔باتوں، باتوں میں اس سے ان کی تاریخ پیدائش پوچھ لیتا ہوں۔مثال کے طور پر کوئی بتائے کہ چوبیس نومبر۔تو میں اپنے ذہن میں کئی بار دہراتا ہوں۔چوبیس نومبر۔چوبیس نومبر۔جونہی وہ صاحب اٹھ کر جاتے ہیں۔میں اس تاریخ کو اپنی ڈائری میں لکھ لیتا ہوں۔اور بعد میں ایک سالگرہ والی خاص نوٹ بک میں منتقل کر لیتا ہوں۔ہر سال کے شروع میں ان تاریخوں کو اپنے پروگرام کیلنڈر میں درج کر لیتا ہوں۔اس طرح وہ خود بخود میری نظر میں رہتی ہے۔جب کسی دوست کا یوم پیدائش آتا ہے۔تو میں اسے خط یا تار بھیجتا ہوں۔اس کا کیا اثر ہو

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

تا ہے؟ دنیا میں ایک میں ہی واحد شخص ہوں، جو اس مسرت کو جانتا ہوں۔

اگر ہم لوگوں کو اپنا دوست بنانا چاہتے ہیں۔تو ہمیں نہایت زندہ دلی اور جوش خروش سے ان کی مزاج پرسی کرنی چاہیے۔اگر کوئی صاحب ٹیلی فون پر آپ سے مخاطب ہو تو اس وقت بھی ایسا نہ کہیے۔ کچھ اس لب و لہجہ سے ہیلو کہیے، کہ دوسرے شخص کو محسوس ہو کہ آپ اس کے بلانے سے بہت خوش ہوئے۔نیو یارک ٹیلی فون کمپنی اپنے آپریٹروں کی تربیت کے لیے ایک سکول چلا رہی ہے۔اور انہیں نمبر جناب، اس لہجے میں بولنا سکھاتی ہے۔کہ معلوم ہو کہ۔۔۔مجھے آپ کی خدمت کرنے میں بہت خوشی محسوس ہو گی۔آپ بھی اب ٹیلی فون پر کسی سے بات کریں تو اس بات کو یاد رکھیں۔

کیا یہ فلسفہ تجارت میں بھی کام دیتا ہے؟یقیناً۔میں بیسیوں مثالیں دے سکتا تھا۔لیکن میرے پاس صرف دو مثالیں پیش کرنے کا وقت ہے۔

شہر نیو یارک کے ایک بہت بڑے بنک کے مینیجر چارلس والٹر کو کسی کارپوریشن سے متعلقہ کوئی خفیہ رپورٹ تیار کرنا تھی۔ان کے علم میں صرف ایک ہی ایسا شخص تھا۔جس سے وہ اپنی ضرورت کے مطابق اطلاعات حاصل کر سکتے تھے۔ وہ شخص ایک بہت بڑی صنعتی کمپنی کا صدر تھا۔مسٹر والٹرس اس سے ملنے گئے۔جب وہ صدر کے کمرے میں داخل ہوئے تو اچانک ایک نوجوان خاتون ایک دروازے میں سے سر نکال کر بولی۔میرے پاس آپ کے لیے آج کوئی ٹکٹ نہیں ہیں۔

صدر نے مسٹر والٹرس سے کہا۔میں اپنے بارہ سالہ بچے کے لیے ٹکٹ اکھٹے کر رہا ہوں۔

مسٹر والٹرس نے اپنے آنے کا مقصد بتایا اور سوال پوچھنے شروع کر دیے۔ صدر نے بڑے مبہم، معمولی اور سرسری جواب دیئے۔یوں لگتا تھا کہ وہ بات ہی کرنا

نہیں چاہتا تھا۔ وہ کسی صورت بھی گفتگو پر مائل نظر نہ آتا تھا۔ یہ ملاقات بہت مختصر اور خشک ثابت ہوئی۔

جب مسٹر والٹرس نے یہ کہانی میری جماعت میں سنائی، تو کہا صاف بات ہے کہ میری سمجھ میں نہیں آتا تھا، کہ اب کیا کروں۔ پھر اچانک مجھے یاد آیا، کہ ان کی سیکرٹری نیاس سے ٹکٹوں کے بارے میں کچھ کہا تھا ٹکٹ اور بارہ سال کا لڑکا، مجھے جھٹ یاد آیا، کہ ہمارے بنک کا شعبہ خارجہ ٹکٹیں اکھٹی کرتا ہے۔ ٹکٹ جو دنیا بھر کے ملکوں سے سات سمندر پار سے بینک میں دھڑا دھڑ آتے تھے۔

اگلے دن میں پھر انہیں صاحب سے ملنے گیا، اور اندر پیغام بھجوایا کہ میں ان کے بچے کے لیے کچھ ٹکٹ لایا ہوں۔ کیا میرا گرم جوشی سے استقبال ہوا؟ ہاں اگر وہ صاحب کانگرس کی ممبری کے لیے بھی کھڑے ہوتے تو انہوں نے مجھ سے اتنی گرم جوشی کے ساتھ مصافحہ نہ کیا ہوتا۔ وہ پر مسرت مسکراہٹ سے تمتما رہے تھے۔ ہر ہر ٹکٹ کو دیکھ کر کہہ رہے تھے، میرے جارج کو یہ بہت پسند آئے گا۔ اسے تو دیکھو یہ تو سچ مچ خزانہ ہے۔ خزانہ۔

ہم نے آدھا گھنٹہ ٹکٹوں کے بارے میں بات چیت کرنے میں اور ان کے لڑکے کی تصویر دیکھنے میں صرف کیا۔ اس کے بعد انہوں نے ایک گھنٹے سے زیادہ وقت مجھے ہر مطلوبہ اطلاع پہنچانے میں صرف کیا۔ کیا میں چاہتا تھا؟ کہ وہ سب کچھ میرے پوچھے بغیر ہی بیان کر دیں، جو کچھ انہیں معلوم تھا وہ سب انہوں نے مجھے بتا دیا۔ پھر اپنے ماتحتوں کو بلایا، اور ان سے باتیں دریافت کیں۔ اپنے بعض رفقائے کار کو ٹیلی فون کیے، انہوں نے اعداد و شمار، رپورٹوں اور خط و کتابت سے میری جھولی بھر دی۔ اخبار نویسوں کی اصطلاح میں میرے ہاتھ میں کڑچھی تھی۔

اب دوسری مثال لیجیے۔ فلے ڈلفیا کے ایک صاحب سی۔ ایم۔ نافل کئی

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

سال تک ایک زنجیر ساز کمپنی کو اپنے کوئلے کا گاہک بنانے کی کوشش کرتے رہے۔ لیکن وہ کمپنی ایک دوسرے شہر کے دکاندار سے کوئلہ خریدتی رہی، کوئلے کے بھرے ہو ٹرک مسٹر نافل کے دفتر کے عین سامنے سے گزرتے رہے، مسٹر نافل نے ایک رات میری جماعت کے سامنے تقریر کی۔ جس میں انہوں نے اس کمپنی پر جی بھر کا غصہ نکالا۔ یہاں تک کہ اس کمپنی کو قوم کے حق میں ایک لعنت گردانا، اپنے اس رویہ کے باوجود وہ حیران تھے کہ وہ اپنا کوئلہ اس کمپنی کے ہاتھ کیوں نہ بیچ سکے،

میں نے ان سے ایک نیا طریقہ اختیار کرنے کی درخواست کی۔ مختصراً واقعہ یہ ہے کہ ہم نے اس موضوع پر ایک مباحثہ رکھا۔ کہ ہماری رائے میں زنجیر سازی کی صنعت قوم کے حق میں مفید ثابت ہونے کی بجائے نقصان رساں ثابت ہو رہی ہے۔

میری خواہش تھی کہ مسٹر نافل اس رائے کے خلاف تقریر کریں۔

چنانچہ وہ زنجیر ساز کمپنی کی حمایت کرنے پر رضامند ہو گئے۔ وہ سیدھے اس کمپنی کے دفتر گئے، جس کے وہ اس قدر خلاف تھے

انہوں نے کمپنی کے منتظمین سے کہا۔ میں اب کے کوئلہ بیچنے نہیں آیا، میں آپ کے پاس ایک درخواست لے کر حاضر ہوا ہوں۔ پھر انہوں نے اپنے مباحثے کا ذکر کیا، اور کہا میں آپ سے مدد چاہنے آیا ہوں۔ میرے خیال میں آپ کے علاوہ اور کوئی مجھے صحیح حالات نہیں بتا سکتا، میں اس مباحثے کو جیتنا چاہتا ہوں۔

آپ جو بھی میری مدد فرمائیں گے میں اس کے لیے آپ کا بہت شکر گزار ہوں گا۔

باقی ماندہ کہانی خود مسٹر نافل کی زبانی یہ ہے:

میں نے کمپنی کے منیجر سے بات چیت کے لیے صرف ایک منٹ مانگا تھا۔ وہ

اسی شرط پر مجھ سے ملنے کے لئے رضامند ہوا تھا۔ جب میں اپنی بات ختم کر چکا تو اس نے کرسی کی طرف اشارہ کیا۔ میں بیٹھ گیا تو وہ مجھ سے ٹھیک ایک گھنٹہ سنتیالیس منٹ تک گفتگو کرتا رہا۔ اس نے ایک اور منتظم کو بلایا۔ اس نے زنجیر سازی پر ایک کتاب لکھی تھی، اس نے قومی زنجیر ساز انجمن کے نام رقعہ لکھ کر اس موضوع پر ایک مباحثہ کی نقل مجھے منگوا دی، اس کے خیال میں زنجیر سازی کی صنعت سچ مچ بنی نوع انسان کی بڑی خدمت کر رہی ہے۔ اسے اس بات پر فخر تھا، کہ وہ سینکڑوں قومیتوں کی خدمت کر رہا ہے۔ بات کرتے وقت اس کی آنکھیں چمک، چمک اٹھتی تھیں۔ اور مجھے اعتراف ہے کہ اس نے مجھے ایسی باتیں بتائیں، جن کا اس سے پہلے مجھے مطلق علم نہ تھا۔ اس نے میرا نقطہ نظر ہی بدل دیا۔

جب میں رخصت ہوا تو وہ مجھے دروازے تک چھوڑنے آیا، اپنا بازو میرے کندھے پر رکھا۔ بحث میں میری کامیابی کی دعا کی۔ اور مجھ سے درخواست کی کہ میں واپسی پر اسے بتا کر جاؤں، کہ میں کہاں تک کامیاب رہا۔ اس کے آخری الفاظ جو اس نے مجھ سے کہے، یہ تھے۔ آپ موسم بہار میں مجھ سے ملئے۔ میں آپ کو کوئلے کی خریداری کا آرڈر دوں گا۔

میرے لئے یہ واقعہ معجزے سے کم نہ تھا۔ وہ میری درخواست کے بغیر ہی میرا خریدار بن رہا تھا۔ محض دو گھنٹے کے عرصے میں اس کے مسائل میں دلچسپی کا اظہار کرنے پر مجھے اتنی بڑی کامیابی ہوئی تھی۔ اگر میں دس سال تک بھی اسے مجھ میں دلچسپی لینے کی ترغیب دلاتا رہتا، اور کوئلے کا خریدار بنانے کی کوشش کرتا رہتا، تو بھی اتنی شاندار کامیابی حاصل نہ کر سکتا،

مسٹر نافل نے یہ حقیقت تو اب پائی تھی۔ حالانکہ حضرت یسوع مسیح کی پیدائش سے سو سال پہلے ایک رومی شاعر پی لیوس سائرس کہہ چکا ہے۔ ہم انہیں

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

لوگوں کو پسند کرتے ہیں، جو ہمیں پسند کریں۔

چنانچہ اگر آپ لوگوں کے دل میں گھر کرنا چاہتے ہیں تو اس کا پہلا اصول یہ ہے کہ: دوسرے لوگوں میں سچے دل سے دلچسپی لیجیے۔

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

اثر انگیزی کا آسان طریقہ

مجھے حال ہی میں نیویارک کی ایک دعوت عشائیہ میں شامل ہونے کا اتفاق ہوا، ایک خاتون جنہیں وراثت میں کافی سرمایا ملا تھا، ہر کسی پر خوشگوار اثر ڈالنے کے لیے بے تاب نظر آتی تھی۔ انہوں نے اپنے لباس، جواہرات اور موتیوں پر خوب دل کھول کر خرچ کیا تھا۔ لیکن انہوں نے اپنے چہرے کی بالکل خبر نہ لی تھی۔ اس سے خودغرضی اور تلخی مترشح تھی، یہ بات ہر کوئی جانتا ہے۔ لیکن انہیں اس بات کی خبر ہی نہ تھی کہ عورت کے چہرے کا تاثر اسکی پوشاک سے زیادہ اہم ہوتا ہے۔ (آپ کی بیگم کسی دن گرم کوٹ خریدنا چاہیں، تو اس موقعے کے لیے اس جملے کو ذہن نشین رکھیے)

چارلس شواب نے مجھے بتایا، کہ اس کی مسکراہٹ دس لاکھ ڈالروں سے بھی زیادہ قیمتی ہے۔ اس میں کوئی شک نہیں۔ کیونکہ اس کی شخصیت، اس کی دل کشی، لوگوں کے دل میں گھر کرنے کی صلاحیت، ہی اس کی غیر معمولی کامیابی کے اسباب تھے۔ اس کی شخصیت میں سب سے زیادہ دل خوش کن عنصر اس کی دل موہ لینے والی مسکراہٹ تھی۔

ایک شام میں مشہور شخصیت موریس شوالیر سے ملا اور سچی بات ہے کہ مجھے اس سے مل کر بہت مایوسی ہوئی، وہ بہت افسردہ، کم گو اور خشک سا شخص تھا۔ جو تصور میں نے اس کے متعلق باندھ رکھا تھا، وہ اس سے بالکل مختلف نظر آیا۔ لیکن جب وہ ہنسا تو ایسا لگا کہ گھٹائیں چھٹ گئی ہیں۔ اور چمکتا ہوا سورج نکل آیا ہے۔ اگر قدرت نے اسے دل کش مسکراہٹ عطا نہ کی ہوتی، تو وہ اپنے والد اور بھائیوں کی طرح پیرس کے کسی گوشے میں الماریاں بنا رہا ہوتا۔

الفاظ کے مقابلے میں اعمال کہیں زیادہ آواز رکھتے ہیں۔ لیکن مسکراہٹ

کہتی ہے کہ میں آپ کو پسند کرتی ہوں، آپ میرے لئے باعث مسرت ہیں۔ آپ سے مل کر خوشی ہوئی۔

یہی وجہ ہے کہ کتے فوراً ہماری توجہ مبذول کرا لیتے ہیں۔ وہ ہمیں دیکھ کر اتنے خوش ہوتے ہیں کہ پھولے نہیں سماتے۔ قدرتاً ہم بھی انہیں دیکھ کر خوشی محسوس کرتے ہیں

اگر آپ اوپر دل سے یونہی دانت نکالتے ہیں تو یاد رکھیے کہ اس سے کوئی دھوکہ نہیں کھائے گا۔ یہ ایک مصنوعی حرکت ہے، اور اسے کوئی بھی پسند نہیں کرتا۔ میں اصلی مسکراہٹ، دلوں کو گرما دینے والی اور ایسی مسکراہٹ کی بات کر رہا ہوں جو دل کی گہرائیوں سے اٹھتی ہے اور ہر کسی کے دل سے اپنا خراج وصول کرتی ہے۔

نیو یارک کے ایک بہت بڑے کارخانے کیا یک بہت بڑے ذمہ دار آدمی، کارخانے میں ملازمین بھرتی کرنے کے منصب پر فائز تھے۔ انہوں نے ایک مرتبہ مجھ سے کہا، میں ایک سنجیدہ چہرے والے فلسفہ کے عالم کے مقابلے میں اس سیلز گرل کو ترجیح دونگا۔ جس نے خواہ ابھی سکول کی تعلیم بھی ختم نہ کی ہو۔ لیکن جس کے چہرے پر دل کش مسکراہٹ کھیل رہی ہو۔

امریکہ کی ایک بہت بڑی ربڑ کمپنی کے ڈائریکٹروں کے بورڈ کے صدر نے ایک مرتبہ مجھے بتایا کہ اس کے مشاہدے کے مطابق آدمی اس کام میں زیادہ کامیاب ہوتا ہے۔ جس کے بارے میں اسے یہ احساس ہو کہ وہ اسے تفریحاً انجام دے رہا ہے۔ یہ صنعتی رہنما اس قدیم مقولے پر کوئی زیادہ ایمان نہیں رکھتا کہ سخت محنت ہی واحد ایسی کنجی ہے، جو ہماری آرزو کے دروازے ہم پر کھول دے گی۔ اس نے کہا میں ایسے بہت سے افراد سے واقف ہوں، جو صرف اس لئے کامیاب ہوئے کہ وہ کام کے دوران میں ہر وقت ہشاش بشاش رہتے تھے۔ اسی کام پر میں نے

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

ایسے لوگ بھی دیکھے ہیں۔جو یہی کام کرتے وقت ہر وقت مغموم سے رہتے ہیں۔ انہیں اس کام میں کوئی مسرت محسوس نہ ہوتی تھی۔یہ لوگ ناکام ہوئے۔

اگر آپ چاہتے ہیں کہ لوگ آپ سے مل کر خوش ہوں۔تو آپ بھی ان سے مل کر خوشی کا اظہار کریں۔

میں نے ہزاروں تجارت پیشہ افراد سے کہا ہے کہ وہ ایک ہفتے تک سارا دن مسکراتے رہیں۔اور اس کے بعد میری جماعت کے سامنے آ کر اپنے تجربے بیان کریں۔اس کا کیا نتیجہ ہوا آیئے ہم دیکھیں۔

نیو یارک کلب ایکسچینج کے ایک ممبر ولیم۔بی۔اسٹین ہارڈٹ کا خط ملاحظہ فرمایئے۔یہ تجربہ صرف اسی کا ہی نہیں۔بلکہ دوسرے سینکڑوں لوگوں کو بھی ایسے ہی خوشگوار تجربے ہوئے۔وہ لکھتے ہیں۔

میری شادی کو اٹھارہ سال سے اوپر ہوتے ہیں۔اس عرصے میں شاید ہی کبھی میں اپنی بیوی کو دیکھ کر مسکرایا۔صبح بیدار ہونے سے لے کر کام پر جانے کے وقت تک میں نے شاید ہی کبھی اس سے کوئی بات کی ہو۔ہمارے شہر میں مجھ جیسا خاموش طبع آدمی شاید کوئی نہ تھا۔

آپ نے مجھے تاکید کی تھی کہ ہنس مکھ بننے کی کوشش کروں۔اور پھر اپنے اس عمل کے نتیجے سے آگاہ کروں۔چنانچہ میں نے طے کیا کہ مجھے یہ تجربہ آپ کے کہنے کے مطابق کم از کم ایک ہفتے تک تو ضرور کرنا چاہیے۔اس لئے اگلے دن جب میں اپنا چہرہ آئینہ میں دیکھ رہا تھا اور اپنے بالوں میں کنگھی کر رہا تھا،تو میں نے اپنے کم گو سنجیدہ عکس سے کہا۔میاں! آج تم نے اپنی ننھی سی بیوی کے چہرے سے اس کی تلخی کو دھونا ہے۔آج سے تم ہنس مکھ بن رہے ہو اور یہ کام ابھی سے شروع کر رہے ہو۔ چنانچہ جب میں ناشتے کے لیے بیٹھا تو میں نے اپنی بیوی کو مسکرا کر سلام کیا،۔

آپ نے مجھے تنبیہ کی تھی کہ وہ شاید پہلی بار اس تبدیلی پر حیران رہ جائے۔ لیکن آپ کا اندازہ میری بیوی کے سلسلے میں صحیح نہیں تھا۔ وہ کھوسی گئی اسے عجب خوشگوار صدمہ پہنچا۔ میں نے اس سے کہا یہ کوئی بناوٹ نہیں۔ مستقبل میں بھی وہ مجھ سے اس زندہ دلی کی توقع رکھے۔ اور آج دو مہینے ہونے کو آئے ہیں۔ میں اپنی اس عادت پر باقاعدہ قائم ہوں۔

ان دو مہینوں میں ہمارے گھر میں جتنی چہل پہل مسرت اور شادمانی رہی ہے۔ پچھلے پورے سال میں بھی محسوس نہیں ہوئی تھی۔

اب جب میں اپنے دفتر جاتا ہوں، تو میں لفٹ پر کام کرنے والے لڑکے کو مسکرا کر سلام کرتا ہوں، دروازے پر بیٹھے ہوئے چپڑاسی کی ہنس کر مزاج پرسی کرتا ہوں۔ جب میں خزانچی سے ریزگاری مانگتا ہوں تو مسکرا کر، جب میں ایکس چینج کلب میں جاتا ہوں، تو میں ان لوگوں سے بھی ہنس، ہنس کر بات کرتا ہوں۔ جنہوں نے مجھے اب تک کبھی مسکراتا نہیں دیکھا تھا۔

میں نے بہت جلد محسوس کر لیا کہ جواباً ہر شخص مسکراتا ہے۔ جو لوگ اپنی شکایات اور اپنی تکالیف لے کر میرے پاس آتے تھے۔ میں ان سے خوش خلقی سے ملتا ہوں ۔ میں ان کی بات سننے کے دوران میں مسکراتا رہتا ہوں۔ اور دیکھتا ہوں، کہ ان کی شکایات بہت آسانی سے رفع ہو جاتی ہیں۔ میں محسوس کرتا ہوں۔ کہ میری مسکراہٹ کی بدولت میری جیبیں روپوں سے بھری رہتی ہیں۔

میں ایک اور دلال کے ہاں کام کرتا ہوں۔ اس کا ایک کلرک بڑا پیارا سا لڑکا ہے۔ میں اپنے بدلے ہوئے رویے پر اتنا نازاں تھا کہ میں نے چند دن ہوئے اسے انسانی تعلقات کا یہ نیا فلسفہ بتایا۔ اس نے کہا کہ جب وہ پہلی بار میرے ساتھ حساب کتاب کرنے آیا تھا تو اس نے محسوس کیا تھا کہ میں بہت کم گو اور خشک انسان

ہوں۔اور ابھی، ابھی اس نے میرے بارے میں اپنا خیال بدل ڈالا ہے۔اس نے کہا جب میں مسکراتا ہوں تو سچ مچ کا انسان لگتا ہوں۔

میں نے اپنی نکتہ چینی اور تنقید کی عادت بھی ختم کر دی ہے۔اب میں عیب جوئی کی بجائے لوگوں کی تعریف و تحسین کرتا ہوں۔میں نے اپنی ضرورتوں کا ذکر کرنا چھوڑ دیا ہے۔اب میں دوسروں کے نکتہ نظر کو سمجھنے کی کوشش کرتا ہوں۔اور ان تبدیلیوں نے میری زندگی میں ایک قسم کا انقلاب پیدا کر دیا ہے۔اب میں بالکل مختلف آدمی ہوں، ایک شادمان، امیر، دوستی اور مسرت سے مالا مال۔اور یہی چیزیں ہیں۔جن کی زندگی میں قدر و قیمت سمجھی جا ہیے۔

یاد رکھیے۔یہ خط گھنے، زمانہ ساز اور تبادلہ زر کے ماہر نے لکھا ہے۔جو نیویارک کلب ایکسچینج میں کمپنی کے حصوں کی خرید و فروخت پر گزر اوقات کرتا ہے۔اور یہ کام اتنا مشکل ہے کہ سو میں سے ناوے آدمی اس کام میں ناکام رہتے ہیں۔

آپ مسکرا نہیں سکتے تو کیا کر سکتے ہیں؟

دیکھیے، دو کام کیجیے۔پہلا یہ کہ اپنے آپ کو مسکرانے پر مجبور کیجیے۔جب آپ اکیلے ہوں تو اپنے آپ کو سیٹی بجانے یا گنگنانے پر مجبور کیجیے، آپ محسوس کیجیے کہ آپ پہلے ہی سے خوش ہیں۔اس طرح آپ سچ مچ خوش و خرم ہو جائیں گے۔علم نفسیات کے بہت بڑے استاد ولیم جیمز فرماتے ہیں:

محسوس ایسا ہوتا ہے کہ ہمارا فعل ہمارے احساس کی پیروی کرتا ہے۔لیکن حقیقت یہ ہے کہ فعل اور احساس ساتھ ساتھ چلتے ہیں۔اگر ہم اپنے فعل میں احساس پیدا کر لیں۔کیونکہ یہ قوت ارادی کے زیادہ ماتحت ہیں۔تو ہم بالواسطہ اپنے احساس کو بدل سکتے ہیں۔

چنانچہ جب ہم سے خوشی چھن جائے۔تو اسے حاصل کرنے کا واحد طریقہ

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

یہی ہے کہ ہم خوش وخرم ہو بیٹھیں، اوراس طرح سے عمل کریں، اوراس طرح گفتگو کریں۔گویا ہم تو بہت زیادہ خوش وخرم ہیں۔

دنیا میں ہر شخص مسرت کا متلاشی ہے۔اور اسے حاصل کرنے کا صرف ایک ہی طریقہ ہے۔اوروہ ہے اپنے خیالات پر قابو پانا۔خوشی خارجی حالات پر ہرگز مبنی نہیں۔یہ تو آپ کے احساسات کا معاملہ ہے۔

آپ کی خوشی یا ناخوشی کا انحصار اس بات پر نہیں، کہ آپ کے پاس کیا کچھ ہے؟ یا آپ کون ہیں، یا آپ کہاں ہیں، یا آپ کیا کر رہے ہیں؟۔بلکہ اس بات پر ہے کہ آپ کیا سوچ رہے ہیں۔

مثال کے طور پر اگر دو آدمی ایک مقام پر ہوں۔ان کا کام بھی ایک ہو، دونوں کے پاس برابر کا سرمایا ہو، اور دونوں کی عزت اور وقار بھی برابر ہو۔پھر بھی ان میں سے ایک غمگین اور ایک شادمان ہوسکتا ہے۔کیوں؟ صرف اپنے الگ الگ ذہنی رجحان کے سبب، میں نے چین کے قلیوں میں، جو سات سینٹ یومیہ کی اجرت پر چین کی چلچلاتی دھوپ میں لہو پسینہ ایک کرتے ہیں۔اتنے ہی ہشاش بشاش چہرے دیکھے ہیں۔جتنے کہ پارک ایوی نیو کی خوشحال ترین آبادی میں۔

شیکسپیر کا قول ہے۔کوئی چیز اچھی یا بری نہیں ہوتی، صرف ہماری سوچ اسے اچھا یا برا بنا دیتی ہے۔

ایک مرتبہ لنکن نے کہا تھا اکثر لوگ اتنے ہی خوش ہوتے ہیں۔جس حد تک ان کا خوش ہونے کا ارادہ ہوتا ہے۔

اس نے سچ کہا تھا، میں نے حال ہی میں اس حقیقت کی ایک روشن مثال دیکھی ہے۔میں نیو یارک میں لانگ آئی لینڈ کی سیڑھیاں چڑھ رہا تھا، کہ میں نے اپنے سامنے تیس چالیس اپاہج لڑکے دیکھے۔جو اپنی چھڑیوں بیساکھیوں کے

سہارے چڑھ رہے تھے۔ایک لڑکے کو اٹھا کر اوپر لے جانا تھا۔میں ان لڑکوں کے قہقہوں اور زندہ دلی پر حیران رہ گیا۔میں نے اپنی اس حیرت کا ذکر، ان لڑکوں کے ایک نگران سے کیا۔اس نے کہا ہاں، ہاں۔جب پہلے پہل کسی لڑکے کو یہ پتا چلتا ہے کہ وہ زندگی بھر کے لئے اپاہج بن رہا ہے۔تو وہ بہت مغموم ہوتا ہے۔جب وہ اس ابتدائی صدمے سے گزر چکتا ہے تو وہ اپنے آپ کو قسمت کے حوالے کر دیتا ہے۔ اور اس طرح وہ تندرست لڑکوں سے بھی زیادہ خوش وخرم رہنے لگتا ہے۔

میرے جی میں آئی کہ ان لڑکوں کو ہیٹ اٹھا کر سلام کروں۔انہوں نے مجھے ایک ایسا سبق سکھایا، کہ میں زندگی بھر فراموش نہیں کر سکتا۔

جن دنوں میری پک فورڈ اپنے شوہر ڈگلس فیر بنکس سے طلاق لینے کی تیاری کر رہی تھی۔مجھے ایک شام اس کے یہاں گزارنے کا اتفاق ہوا۔دنیا شاید یہ خیال کرتی ہوگی کہ یہ عورت بہت بدنصیب اور مغموم ہوگی۔لیکن میں نے اسے بہت زیادہ خوش مزاج اور خوش نصیب پایا۔اس کے انگ، انگ سے مسرت ٹپکتی تھی۔اس کا راز؟ اس نے یہ راز اپنی چھوٹی سی کتاب میں بیان کیا ہے۔اس کتاب کو پڑھ کر آپ کو خوشی ہوگی۔اپنی پبلک لائبریری میں جا کر میری پکفورڈ کی کتاب، خدا کو کیوں نہ آزمائیں؟ کا مطالعہ کیجیے۔فرینکلن بٹگر جو پہلے سینٹ لوئیس کے راہب خانے میں ایک معمولی ملازم تھا، اور جو آج امریکہ میں بیمے کا بہت بڑا ماہر ہے۔اس نے مجھے بتایا کہ آج سے کئی سال پہلے اس نے یہ بات اچھی طرح جان لی تھی، کہ ہنس مکھ انسان کو ہر جگہ خوش آمدید کہا جاتا ہے۔اس لئے کسی بھی شخص کے دفتر میں جانے سے پہلے وہ ایک لمحہ رکتا ہے، اور بہت سی باتیں سوچتا ہے۔جن کے بارے میں اسے اس آدمی کا شکر گزار ہونا چاہیے۔وہ اپنے چہرے پر سچی مسکراہٹ پیدا کرتا ہے۔اور مسکراتا ہوا کمرے میں داخل ہو جاتا ہے۔

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

بیمہ فروشی میں اس کی شاندار کامیابی کا انحصار محض اسی سادہ سی بات پر ہے۔

البرٹ ہیو بارڈ کی یہ جوگیوں والی چھوٹی سی نصیحت یاد رکھیے۔لیکن یہ نہ بھولیے، کہ جب تک آپ اس پر عمل نہیں کرتے۔کوئی فائدہ نہیں ہوگا۔

جب کبھی آپ گھر سے باہر نکلیں۔ٹھوڑی ذرا اندر کی طرف کھینچ لیں۔اور سر کی چوٹی کو اونچا کر لیں۔خوب سینہ بھر کر سانس لیں۔سورج کی کرنوں کو پی جائیں۔اپنے دوستوں کی مسکرا کر مزاج پرسی کیجیے۔اور ہر مصافحے میں اپنی روح کی حرارت بھر دیجیے۔یہ فکر نہ کیجیے کہ لوگ آپ کو غلط سمجھیں گے۔اور اپنے دشمنوں کا خیال ایک منٹ کے لئے بھی اپنے ذہن میں نہ لائیں۔جو کچھ آپ کرنا چاہتے ہیں۔اسے اپنے ذہن میں اچھی طرح واضح کر لیں۔کہ اس وقت آپ اپنی منزل مقصود پر پہنچ کر دم لیں گے۔اپنے ذہن میں وہ تمام شاندار اور عظیم کارنامے رکھیے۔جنہیں آپ سرانجام دینا چاہتے ہیں۔تب امتدادِ وقت کے ساتھ آپ اپنے آپ کو غیر شعوری طور پر ان تمام مواقع سے فائدہ اٹھاتے ہوئے دیکھو گے۔جن سے آپ کے مقصد کی تکمیل ہوگی۔بالکل ویسے ہی جیسے کہ مونگے کا کیڑا طوفان میں سے صرف ہر اس چیز کو پکڑ لیتا ہے۔جس کی اسے اپنی نشوونما کی ضرورت ہوتی ہے۔آپ ہر وقت اپنے تصور میں رکھیے، کہ آپ اس پائے کے قابل مخلص اور مفید شخص بننا چاہتا ہوں۔یہ خیال ساعت بہ ساعت آپ کو اس قسم کی شخصیت میں ڈھالتا جائے گا۔خیال سے پہل ہوتی ہے۔اپنے اندر صحیح قسم کا ذہنی رجحان، حوصلہ، کشادہ دلی، اور خوش باشی کا مادہ پیدا کیجیے۔

صحیح سوچ ہی تخلیق ہے۔سب چیزیں چاہنے ہی سے ملتی ہیں۔اور ہر سچی دعا قبول ہوتی ہے۔ہم اسی جیسے بن جاتے ہیں جو ہمارے دل میں بسا ہو۔اپنی ٹھوڑی نیچی اور سر کی چوٹی کو اونچا رکھیے۔ہم چھوٹے، چھوٹے دیوتا ہیں۔

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

قدیم چینی بہت عقلمند لوگ تھے۔ دنیا داری کے معاملے میں وہ بہت ہی سمجھ دار تھے۔ ان کی ایک کہاوت ہے، جسے جلی حروف میں لکھ کر مجھے اور آپ کو اپنی ٹوپیوں پر چسپاں کر لینا چاہیے۔ وہ کہاوت یہ تھی۔ جو آدمی ہنس مکھ نہ ہو اسے دکان نہیں کھولنی چاہیے۔

دکان کی بات سے یہ یاد آیا کہ فرینک ارون فلیچر نے ایک مرتبہ اوپنہیم کو لینس اینڈ کو اشتہار دیتے وقت ہمیں اس گھریلو فلسفے سے آگاہ کیا تھا۔ تہوار کے موقع پر مسکراہٹ کی قدرو قیمت۔

□..... اس پر کچھ خرچ نہیں آتا۔

□..... یہ حاصل کرنے والوں کو مالا مال کرتی ہے۔ اور دینے والے سے کچھ نہیں مانگتی

□..... یہ ایک جھلک ہوتی ہے۔ لیکن بعض اوقات یہ ابدی ہوتی ہے،۔

□..... اس کے بغیر کوئی شخص امیر نہیں۔ جس کے پاس یہ نہیں اس جیسا کوئی غریب

نہیں

□..... یہ گھر میں مسرت وشادمانی لاتی ہے۔ کاروبار میں اعتماد پیدا کرتی ہے۔

اور یہ دوستوں کی پہچان ہے۔

□..... یہ تھکے ماندے کے لئے آرام، بے دل کے لئے دل کی روشنی،

مایوس کے لئے سورج کی کرن اور مصیبت کے لئے

بہترین

قدرتی تریاق ہے۔

..... ہاں یہ خریدی، مانگی، یا چرائی نہیں جا سکتی۔ کیونکہ یہ ایک ایسی

چیز ہے۔ جو اس وقت تک فائدہ نہیں دیتی۔ جب تک اسے دل سے پیدا نہ کیا جائے۔

..... اگر تہوار کی خرید و فروخت کی گہما گہمی اور بھیڑ بھڑ کے میں کوئی دکاندار مجبوراً آپ سے ہنس کر پیش نہ آسکے تو کیا آپ اسے اپنی ہنسی عنایت کریں گے؟

..... مسکراہٹ کی ضرورت اسے سب سے زیادہ ہوتی ہے، جس کے پاس دوسروں کو دینے کے لئے یہ نہ ہو۔

..... اس لئے اگر آپ دوسروں کے دل میں گھر کرنا چاہتے ہیں، تو اس کا دوسرا اصول یہ ہے۔

مسکرائیے!

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

اگر آپ ایسا نہیں کریں گے، تو آپ کو پریشانی کا سامنا کرنا پڑے گا

۱۸۹۸ء کی بات ہے۔نیو یارک کے محلّہ راک لینڈ میں ایک سخت المناک واقعہ ہوا۔ایک بچہ مر گیا تھا، اور اس روز تمام ہمسائے کفن، دفن کی تیاری کر رہے تھے۔جم فارلے باہر اپنے اصطبل میں گھوڑے باندھنے گئے۔زمین برف سے ڈھکی ہوئی تھی۔ہوا تیز اور سرد تھی۔گھوڑے پر کئی دن سے کوئی سوار نہیں ہوا تھا۔اس کے جسم کو ورزش کی ضرورت محسوس ہو رہی تھی۔جب اسے پانی کے ٹب کے قریب کیا گیا تو اس نے کدکڑے لگانے شروع کر دیئے۔اور اپنی پچھلی دونوں ٹانگیں ہوا میں معلق کر دیں۔اور اس طرح جم فارلے کو مار گرایا۔نیو یارک کی اس چھوٹی سی گلی میں اس روز دو موتیں واقع ہو گئیں۔

جم فارلے نے اپنے پیچھے ایک بیوہ، تین لڑکے اور چند سو روپے چھوڑے تھے۔

اس کا سب سے بڑا لڑکا دس برس کا تھا۔اسے اینٹوں کے ایک بھٹے پر کام کرنا پڑا۔بے چارہ قسمت کا مارا ریت اور مٹی اٹھا، اٹھا کر سانچوں میں بھرتا اور اینٹوں کو الٹ پلٹ کر دھوپ میں خشک کرتا۔اس لڑکے کو زیادہ تعلیم حاصل کرنے کا موقع ہی نہیں ملا تھا۔لیکن آئرش نسل ہونے کے سبب اس میں لوگوں کی ہمدردیاں حاصل کرنے کی قابلیت تھی۔وہ سیاست میں کود پڑا۔رفتہ، رفتہ اس میں لوگوں کے نام یاد رکھنے کی حیرت انگیز قابلیت پیدا ہو گئی۔اس نے کبھی سکول کا منہ تک نہ دیکھا تھا۔لیکن جب وہ ساٹھ سال کی عمر کو پہنچا تو چار کالجوں نے اسے اعزازی ڈگریاں دیں۔وہ ڈیموکریٹک نیشنل کمیٹی کا صدر اور امریکہ کا پوسٹ ماسٹر جنرل بن گیا۔

میں نے ایک دفعہ فارلے سے ملاقات کے دوران میں اس کا کامیابی کا راز پوچھا۔اس نے جھٹ سے کہا۔سخت محنت۔

میں نے کہا کیوں مذاق کرتے ہو۔اصل بات بتائیے۔

اس نے الٹا مجھ سے سوال کر دیا۔تو آپ کے خیال میں میری کامیابی کا کیا راز ہوسکتا ہے؟

میں نے جواب دیا آپ کم از کم دس ہزار اشخاص کو ان کے اصل ناموں سے پکار سکتے ہیں۔

اس نے کہا نہیں، آپ تھوڑی سی غلطی کر رہے ہیں۔ میں پچاس ہزار انسانوں کو ان کے اصل ناموں سے پکار سکتا ہوں۔

یہ کوئی مبالغہ نہیں روزویلٹ کے صدر بننے میں فارلے کی اس صلاحیت نے بہت مدد کی تھی۔ جب جم فارلے مصنوعی کھاد کے ایجنٹ کی حیثیت سے کام کرتا تھا۔ اور جب وہ اپنے محلے میں

بلدیہ کا کلرک تھا، ان ایام میں اس نے لوگوں کے نام یاد رکھنے کا طریقہ ایجاد کیا۔

شروع میں یہ طریقہ بہت آسان تھا۔ جب وہ کسی شخص سے ملتا تو اس کا نام دریافت کرنا۔ اس کے خاندان، اس کے کاروبار، اور اس کے سیاسی نظریئے کے متعلق واقفیت حاصل کرتا، ان تمام باتوں کو وہ ذہن میں رکھتا۔ دوسری مرتبہ جب وہ اس شخص سے ملتا، خواہ پہلی اور دوسری ملاقات میں، پورے ایک سال کا وقفہ ہو، وہ جھٹ سے اس کے کاندھے پر ہاتھ رکھتا۔ اس کے بیوی بچوں اور اس کے مویشیوں تک کا حال پوچھتا۔ پھر اس میں حیرانی کی کیا بات ہے کہ لوگ اس کے مداح ہو گئے
۔

پریزیڈنٹ روزویلٹ کی انتخابی مہم شروع ہونے سے کافی عرصہ پہلے فارلے نے روزانہ مغربی اور شمال مغربی ریاستوں کے ہزاروں لوگوں کے نام خط

لکھے، پھر وہ سفر پر نکل پڑا، اور ریل ،موٹر، گھوڑا گاڑی کے ذریعے اس نے انیس دنوں میں بیس ریاستوں کا سفر کیا۔ اور بارہ ہزار میل طے کئے۔ وہ جس شہر میں جاتا، اپنے شناسا لوگوں سے دوپہر کے کھانے، ڈنر یا ناشتے پر ملتا، اور ان سے کھل کر گفتگو کرتا۔ اس کے بعد وہ انہی قدموں پر اگلے شہر کے لیے روانہ ہو جاتا۔

وہ سفر سے واپس آیا تو اس نے شہر کے ایک، ایک واقف کو خط لکھا اور پوچھا کہ جتنے لوگوں سے اس واقف نے مزید گفتگو کی ہے۔ وہ ان کے ناموں کی فہرست بھیجے۔ یہ فہرستیں آئیں تو لاکھوں آدمیوں کے ناموں پر مشتمل ایک بڑی فہرست تیار ہو گئی۔ فارلے نے ان میں سے ایک، ایک آدمی کے نام ذاتی خط لکھے۔ ہر خط پیارے کے لفظ سے شروع ہوتا تھا۔ اور تمہارا کے لفظ پر ختم ہوتا تھا۔

فارلے نے اپنی زندگی کے ابتدائی ایام ہی میں اس حقیقت کو پا لیا تھا۔ کہ ہر آدمی دنیا بھر کے دوسرے آدمیوں کے ناموں کے مقابلے میں اپنے نام سے زیادہ انس رکھتا ہے۔ کسی آدمی کا نام یاد رکھیے اور اسے احترام سے بلائیے۔ یہی آپ کا پر خلوص اور موثر خوش آمدید ہے۔ آپ اگر اس کے نام کو بھول جائیں، یا غلط لکھیں یا بولیں، تو سمجھئے کہ آپ نے اپنے آپ کو بہت بڑا نقصان پہنچایا ہے۔ مثال کے طور پر ایک مرتبہ میں نے خطاب عامہ کے موضوع پر پیرس میں ایک لیکچر دیا۔ میں نے شہر میں بسنے والے تمام امریکیوں کے نام بے شمار خطوط لکھے۔ ٹائپسٹ فرانسیسی تھے۔ انگریزی کے اتنے ماہر نہ تھے۔ قدرتاً انھوں نے ناموں کے ہجوں میں بہت غلطیاں کیں۔ پیرس میں ایک امریکی بنک کے منیجر نے میرے نام ایک غصے اور حقارت سے بھرپور خط لکھا۔ کہ اس کا نام غلط تحریر ہوا ہے۔

لیکن اینڈریو کارنیگی کی کامیابی کا راز کیا تھا؟

اس کو فولاد سازی کا بادشاہ کہتے ہیں۔ لیکن اس کا مبلغ علم یہ تھا کہ اسے فولاد

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

سازی کے متعلق معمولی سی بھی واقفیت نہ تھی۔ اس کے ماتحت ایسے کاریگر کام کر رہے تھے۔ جواس سے کہیں زیادہ صنعت کے ماہر تھے۔لیکن اینڈ ریو کارنیگی کو لوگوں سے میل جول کا طریقہ آتا تھا۔صرف اسی وجہ سے وہ اتنا بڑا سرمایہ دار بن گیا۔بچپن ہی سے اس میں تنظیم وقیادت کی صنعت جھلکتی تھی۔ وہ دس سال ہی کا تھا۔ کہ اس نے اس راز کو پالیا، کہ لوگ اپنے ناموں کو بہرا اہمیت دیتے ہیں۔ وہ اس دریافت کولوگوں کا تعاون حاصل کرنے کے لیے کام میں لایا۔ وضاحت کے لئے ایک مثال لیجیے۔وہ اسکاٹ لینڈ میں بچپن کے دن گزار رہا تھا۔ کہ اس نے ایک دن ایک خرگوشنی پکڑی،جلد ہی اس کا گھر ننھے، ننھے خرگوشوں سے بھر گیا۔ لیکن انہیں کھلانے کے لئے اس کے پاس کچھ نہ تھا۔ اچانک اس کے ذہن میں ایک عجیب خیال پیدا ہوا۔ اس نے گلی کے لڑکوں کو اکھٹا کرلیا،اور کہا دیکھو،اگر تم ان خرگوشوں کے لئے باہر سے گھاس اور پتے توڑکر لادو گے۔تو میں ان کے نام تمہارے ناموں پر رکھ دوں گا۔ یہ ترکیب جادو اثر ثابت ہوئی۔ اور کارنیگی نے اس تجربے کو کبھی فراموش نہیں کیا۔

اس نے اس فلسفے کوتجارتی کاروبار میں استعمال کرکے کروڑوں کمائے۔ مثال کے طور پر وہ پنسلوانیا ریل روڈ کمپنی کے ہاتھ اپنے کارخانے کی پٹریاں بیچنا چاہتا تھا،اس وقت اس کمپنی کا صدر، جے۔اڈگر،تھامسن تھا۔ اینڈریو کارنیگی نے ٹپس برگ میں فولاد کا ایک بہت بڑا کارخانہ تعمیر کرایا اوراس کا نام،اڈگر تھامسن اسٹیل ورکس رکھ دیا۔

یہ پہلی بہت آسان ہے۔ جب اس کمپنی کوریل کی پٹریوں کی ضرورت پڑی تو اڈگر تھامسن نے کہاں سے خریدیں؟

جب کارنیگی اور جارج پل مین ریل کے ڈبوں کے کاروبار میں ایک

دوسرے سے سبقت لے جانے کی کوشش کر رہے تھے تو فولاد کے بادشاہ کو پھر خرگوش والا سبق یاد آیا۔

اینڈریو کارنیگی کی کمپنی، سنٹرل ٹرانسپورٹ، پل مین کی کمپنی سے ٹکر لے رہی تھی۔ دونوں اس کوشش میں تھے کہ پیسفک ریلوے کے لئے ڈبوں کی ساخت کا کام حاصل کرلیں۔ وہ ایک دوسرے کو چڑا رہے تھے۔ قیمتیں گھٹا رہے تھے۔ اور منافع سے بے پرواہ ہو گئے تھے، دونوں نیو یارک میں بورڈ کے ڈائریکٹروں سے ملنے گئے۔ ایک شام دونوں سینٹ نکولس ہوٹل میں ملے۔ کارنیگی نے کہا تسلیم، مسٹر پل مین، کیا آپ کے خیال میں ہم دونوں اپنے آپ کو بیوقوف نہیں بنا رہے؟

پل مین نے کہا کیا مطلب؟

کارنیگی نے جھٹ اپنے من کی بات کہہ دی۔ کہ ہم دونوں کیوں نہ مل جل کر کاروبار کریں۔ اس نے بڑے شاندار الفاظ میں اس طرح کام کرنے کے فوائد بیان کئے، اور ایک دوسرے کی مخالفت کرنے کے نقصانات گنوائے۔ پل مین غور سے سنتا گیا، لیکن وہ اپنے آپ کو پوری طرح آمادہ نہ کر سکا۔ بالآخر اس نے پوچھا۔ نئی کمپنی کا نام کیا رکھا جائے گا؟ کارنیگی نے فوراً جواب دیا۔ بلاشبہ اس کا نام تو آپ ہی کے نام پر رکھا جائے گا۔

پل مین کا چہرہ تمتما اٹھا۔ اس نے کہا آیئے میرے کمرے میں چلیں، اور اس پر بات چیت کریں۔ اور یہ بات چیت صنعتی تاریخ کا سنگ میل ہے۔

اینڈریو کارنیگی کی یہی پالیسی یعنی اپنے دوستوں اور تاجر پیشہ دوستوں کے نام یاد رکھنا، اور ان کا احترام کرنا۔ اس کی روز افزوں ترقی کا اور شہرت کا یہ بڑا راز تھا۔ وہ اس بات پر نازاں تھا۔ کہ وہ اپنے اکثر مزدوروں کے نام جانتا ہے اور اسے فخر تھا۔ کہ جب وہ اپنے فولاد سازی کے کارخانے کا خود انچارج تھا، تو وہاں ایک بھی

ہڑتال نہیں ہوئی تھی۔

پیڈ ریوسکی اپنے حبشی شوفر کو ہمیشہ مسٹر کوپر کہہ کر بلاتا تھا۔اور اس طرح اس کے جذبہ خودی کو ابھارتا۔پیڈ ریوسکی پندرہ مرتبہ امریکہ کے ایک ساحل سے دوسرے ساحل تک ہزاروں پر جوش شائقین کے سامنے ساز بجانے کے لئے گیا۔ ہر مرتبہ اس نے اپنی ذاتی کار میں سفر کیا،اور وہی شوفر آدھی رات کے وقت اس کے فارغ ہونے پر اس کا کھانا تیار رکھتا تھا،پیڈ ریوسکی نے کبھی اپنے شوفر کو عام امریکی رواج کے مطابق جارج کہہ کر نہیں بلایا۔بلکہ وہ اسے ہمیشہ مسٹر کوپر کہہ کر بلاتا تھا۔اور مسٹر کوپر اس بات پر یقیناً اس کا احسان مند تھا۔لوگ اپنے ناموں کے اس قدر دیوانے ہوتے ہیں۔کہ وہ اپنے ناموں کو بہر قیمت دوام بخشنے کی سعی کرتے ہیں۔یہاں تک کہ جہاں دیدہ،اور بوڑھا پی،ٹی برنوم بھی بہت مایوس تھا۔کہ اس کے نام کو زندہ رکھنے کے لئے اس کا کوئی فرزند نہ تھا۔اس نے اپنے نواسے سی،ایچ، شیلے کو ایک لاکھ کا نذرانہ محض اس لئے پیش کیا تھا۔کہ وہ اپنے آپ کو برنوم شیلے کہلوائے۔

آج سے دو سو سال پہلے رئیس آدمی ان مصنفین کو مالا مال کرتے تھے،جو اپنی تصانیف کو ان کے نام سے معنون کرتے تھے۔لائبریریاں اور عجائب گھر ان لوگوں کے تحفوں سے بھرے پڑے ہیں،جو اس خیال کو برداشت نہیں کر سکتے تھے۔کہ ان کے نام نسل انسانی کے دماغوں سے اتر جائیں۔نیو یارک پبلک لائبریری میں آسٹر اور لینوکس کے عطیے ہیں۔میٹرو پولیٹن میوزیم،بنجمن،آلٹ،مان اور جے،پی مورگنی کے ناموں کو ان کے تحفوں کی بدولت ابدی زندگی بخش رہا ہے۔اور تقریباً ہر گرجے کی شیشے کی کھڑکیاں عطیہ دینے والوں کے ناموں سے مزین ہیں۔

بہت سے اصحاب ناموں کو محض اس لئے یاد نہیں رکھ سکتے،کہ وہ ان ناموں پر توجہ دینے،انہیں بار،بار دہرانے،اور انہیں اپنے ذہنوں پر نقش کرنے کے لئے

وقت نہیں دیتے، یا محنت نہیں کرتے۔ وہ اکثر یہ بہانہ کرتے ہیں کہ وہ بے حد مصروف ہیں۔

مجھے یقین ہے کہ وہ مرحوم صدر روزویلٹ سے زیادہ مصروف نہیں ہیں۔ وہ ان مستریوں کے نام یاد رکھنے کے لئے بھی وقت نکالتا تھا۔ جن سے ملنے کا اسے شاذونادر ہی اتفاق ہوتا تھا۔

مثال کے طور پر کرائسلر کمپنی نے مسٹر روزویلٹ کے لئے ایک خاص کار تیار کی

ڈبلیو۔ ایف۔ چیمبرلین اور ایک مستری اس کار کو وائٹ ہاؤس چھوڑنے گئے۔ میرے پاس اس وقت مسٹر چیمبرلین کا خط موجود تھا۔ جس میں اس نے اپنے ذاتی تجربے کو بیان کیا ہے، وہ لکھتا ہے۔ میں نے روزویلٹ کو کار چلانا سکھائی۔ لیکن اس نے مجھے لوگوں کو قابو میں کرنے کا فن سکھایا۔

وہ مزید لکھتا ہے۔ جب میں وائٹ ہاؤس میں داخل ہوا۔ تو پریذیڈنٹ بے حد خوش خرم تھا۔ اس نے مجھے میرا نام لے کر بلایا۔ مجھے آرام سے بٹھایا۔ خاص کر میں اس بات سے بہت خوش ہوا، کہ میں جن چیزوں کے بارے میں اسے کچھ بتانا چاہتا تھا۔ ان میں وہ بہت دل چسپی لیتا اور میری باتوں کو بڑے غور سے سنتا تھا۔ کار کچھ اس طرح سے بنائی گئی تھی، کہ اسے اندر بیٹھے ہی بیٹھے حرکت میں لایا جا سکتا تھا، بہت سے لوگ کار کو دیکھنے کے لئے اکٹھے ہو گئے تھے۔ اس نے ان سے مخاطب ہو کر کہا۔

میرے خیال میں یہ کار ایک عجوبہ ہے۔ صرف اتنی تکلیف کیجیے کہ بٹن دبا دیجیے۔

بس یہ چل پڑتی ہے۔ اور اسے بڑی سہولت سے چلایا جا سکتا ہے۔ میرے

لئے یہ بڑی عجیب چیز ہے۔ میں نہیں سمجھ پاتا کہ یہ خودبخود کس طرح چل پڑتی ہے۔ کاش میرے پاس وقت ہوتا، کہ میں اس کا ایک، ایک پرزہ الگ کر کے دیکھتا، کہ یہ کیسے چلتی ہے۔

جب روز ویلٹ کے ساتھیوں اور دوستوں نے موٹر کے نئے انجن کی تعریف کی، تو اس نے مجھ سے ان کے سامنے کہا۔ مسٹر چیمبر لین! مجھے احساس ہے، کہ آپ نے اس کار کو تیار کرنے میں بہت وقت اور محنت صرف کی ہے۔ یہ کار بہت بڑی کامیابی ہے۔ اس نے کار کے ریڈی ایٹر کی تعریف کی، ڈرائیور کے سامنے والے شیشے اور ڈرائیور کے بیٹھنے کی سیٹ اور گھڑی کی تعریف کی۔ اس نے کار کی روشنی، گدوں، گدوں پر چڑھے ہوئے غلافوں، کار کے اندر بنے ہوئے سوٹ کیسوں، جن پر اس کا نام لکھا تھا، غرض کہ تمام چیزوں کو سراہا اس نے ہر اس چیش کی بڑھ چڑھ کر تعریف کی۔ جس کی طرف میں نے اس کی توجہ مبذول کرائی۔ نہ صرف یہ بلکہ وہ کار کے سازوسامان کی ایک، ایک چیز کو مسٹر روزویلٹ، مس پرکنس، شعبہ محنت کے سیکریٹری، کی توجہ میں لایا۔ اس نے ایک حبشی قلی کی توجہ بھی یہ کہہ کر اس طرف مبذول کرائی۔ جارج تمہیں ان سوٹ کیسوں کا خاص خیال رکھنا پڑے گا۔

جب میں اسے کار چلانی سکھا چکا۔ تو روزویلٹ نے مجھ سے مخاطب ہو کر کہا۔ مسٹر چیمبر لین، فیڈرل، ریزرو بورڈ میرا آدھ گھنٹہ سے انتظار کر رہا ہے۔ میرا خیال ہے اب مجھے چلنا چاہیے۔

میرے ساتھ ایک مستری بھی تھا۔ میں نے روزویلٹ سے اس کی ملاقات کرائی۔ اس نے روزویلٹ سے کوئی گفتگو نہ کی، اور اس نے اس کا نام صرف ایک مرتبہ سنا، وہ ایک شرمیلا سا نوجوان تھا۔ لہٰذا وہ دور، دور رہا۔ لیکن ہم سے رخصت ہونے سے پہلے پریذیڈنٹ نے مستری کو اس کے اصل نام سے پکارا۔ اس سے مصا

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

11/28/10

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

فخر کیا، اور واشنگٹن آنے پر اس کا شکریہ ادا کیا۔ اس کے اظہار تشکر میں بناوٹ ہرگز نہ تھی۔ جو کچھ وہ کہتا تھا۔ خلوص سے بھرپور تھا۔

مجھے نیو یارک آئے ہوئے چند ہی دن ہوئے تھے۔ کہ پریذیڈنٹ کی ایک تصویر موصول ہوئی۔ اس تصویر کے نیچے تحریراً میری امداد کا شکریہ ادا کیا گیا تھا۔ چھوٹی ،چھوٹی باتوں کے لئے وہ کس طرح وقت نکال لیا کرتا تھا۔ یہ بات میرے لئے اب تک معمہ ہے۔

فرینکلن ،روزویلٹ تو جانتے تھے، کہ لوگوں کی خوشنودی حاصل کرنے اور لوگوں کو عزت بخشنے۔

کا سب سے آسان، روشن اور اہم طریقہ ان کے نام یاد رکھنے کی صلاحیت ہے۔ لیکن ہم میں سے کتنے لوگ اس بات سے آگاہ ہیں؟

ہمارا کسی اجنبی سے تعارف ہو تو ہم، اس سے بات چیت تو کر لیتے ہیں۔ لیکن اس سے رخصت ہوتے وقت اس کا نام تک فراموش کر جاتے ہیں۔

ایک سیاست دان سب سے پہلا سبق یہ سیکھتا ہے۔ کسی رائے دینے والے کا نام یاد رکھنا سیاست ہے۔ اس کو بھول جانا بہت بڑی بھول ہے۔

نام یاد رکھنے کی قابلیت جتنی ضروری سیاست میں ہے۔ اتنی ہی لازمی تجارت، اور سماجی تعلقات میں ہے۔

شاہ فرانس، نپولین سوم جو نپولین اعظم کا بھتیجا تھا۔ فخر کیا کرتا تھا، کہ وہ اپنے شاہی فرائض کے باوجود ہر اس شخص کا نام یاد رکھ سکتا تھا، جو اس سے کبھی ملے۔ وہ کیا طریقہ اختیار کرتا تھا؟ نہایت آسان طریقہ۔ اگر وہ ملنے والے کا نام اچھی طرح سن نہ پاتا، تو کہتا کہ افسوس ہے کہ میں آپ کا نام اچھی طرح نہ سن سکا۔ اگر وہ کچھ عجیب سا نام لگتا تو وہ کہتا اسے لکھتے کس طرح ہیں۔ اس کے ہجے کیا ہیں؟۔۔

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

گفتگو کے دوران جتنی دفعہ ہوسکتا وہ اس نام کو زبان پر لاتا۔ اس نام کو اس شخص کے خدوخال، طرز کلام اور عام وضع قطع کے ساتھ مناسبت دے کر ذہن نشین کر لیتا تھا۔

اگر ملاقاتی کوئی اہم آدمی ہوتا، تو نپولین سوم پہلے سے بھی زیادہ توجہ دیتا۔ جو انہی وہ تنہائی پاتا، اس آدمی کا نام کاغذ پر لکھ لیتا۔ اسے غور سے دیکھتا، اس پر توجہ جماتا۔ اس نام کو اچھی طرح ذہن نشین کر لیتا، اور پھر کاغذ کو پھاڑ کر پھینک دیتا۔ اس طریقے سے وہ اس نام کی آواز کے ساتھ، ساتھ اس نام کی تصویر ذہن میں جما لیتا تھا۔

اس کے لئے وقت درکار ہے۔ لیکن بقول ایمرسن، خوبیاں قربانیوں سے پیدا ہوتی ہیں۔

چنانچہ اگر آپ چاہتے ہیں، کہ آپ لوگوں کے دل میں گھر کر جائیں تو اس کا تیسرا اصول یہ ہے

کسی آدمی کا نام اس کے لئے سب سے میٹھی اور اہم آواز ہے۔

خوش کلامی کا آسان طریقہ

مجھے حال ہی میں ایک برج پارٹی میں مدعو کیا گیا۔ ویسے میں برج (تاش کا ایک کھیل) نہیں کھیلتا۔ اس پارٹی میں ایک خوبصورت عورت بھی موجود تھی۔ جو میری ہی طرح برج نہیں کھیلتی تھی۔ اسے کسی طرح معلوم ہو گیا کہ جب لاول تھامس ریڈیو میں ملازم نہیں ہوا تھا تو میں اس کا منیجر ہوتا تھا۔ اور میں نے اس کی ان تقریروں کی تیاری میں اس کی بہت مدد کی تھی۔ جو وہ ریڈیو پر نشر کر رہا تھا۔ چنانچہ اس نے مجھ سے کہا، مسٹر کارنیگی، میں چاہتی ہوں۔ کہ آپ مجھے ان عجیب وغریب مقامات اور نظاروں کا کچھ حال سنائیں، جو آپ نے دیکھے ہیں۔

ہم صوفے پر بیٹھ گئے تو اس نے بتایا، کہ وہ اور اس کا خاوند ابھی، افریقہ کے سفر سے واپس آئے ہیں۔

افریقہ؟ میں نے چونک کر کہا۔ کتنا دلچسپ ملک ہے۔ میری عرصے سے یہ خواہش رہی ہے، کہ افریقہ کی اچھی طرح سیر کروں۔ لیکن ایک مرتبہ الجیریا میں چوبیس گھنٹے کے قیام کے علاوہ مجھے وہاں جانے کا موقع ہی نہیں ملا۔ مجھے بتایئے، کیا آپ نے افریقہ کے وہ جنگل دیکھے ہیں، جہاں شکار کی بھر مار ہے؟۔ اچھا آپ کتنی خوش نصیب ہیں۔ مجھے آپ پر رشک آتا ہے۔ مجھے افریقہ کا حال آپ ضرور سنائیں۔

میرے یہ چند الفاظ پون گھنٹے کے لیئے میرے کام آئے۔ اس نے دوبارا مجھ سے سوال نہیں کیا، کہ میں کہاں گیا تھا؟ اور میں نے کیا کچھ دیکھا تھا؟ وہ میری سیاحت کا حال سننا نہیں چاہتی تھی۔ اسے تو کسی ایسے شخص کی ضرورت تھی۔ جو اس کی باتوں کو کان لگا کر سنے۔ تا کہ وہ فخر سے پھول جائے۔ اور اسے بتائے کہ وہ کہاں، کہاں سے گھوم پھر کر آئی ہے۔

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

کیا یہ اس کا فعل خلاف معمول تھا؟ ہرگز نہیں۔ اکثر لوگ ایسے ہی ہوتے ہیں۔

مثال کے طور پر، مجھے حال ہی میں ایک ڈنر پارٹی میں ایک مشہور ماہر نباتیات سے ملنے کا اتفاق ہوا۔ یہ پارٹی نیویارک کے ایک مشہور ناشر جے ،ڈبلیو،گرین ،برگ نے دی تھی ،میں نے اس سے پہلے کسی ماہر نباتیات سے کبھی گفتگو نہیں کی تھی ۔اس لئے اس نے فوراً میری توجہ اپنی طرف کھینچ لی۔ میں اپنی کرسی پر آگے ہو کر بیٹھ گیا۔ اور اس کی باتیں سننے لگا۔ اس نے حشیش، جنگلی اور خودرو پودوں، گھریلو باغات ،اور آلوؤں جیسی معمولی سبزیوں وغیرہ کے متعلق حیرت انگیز باتیں بتائیں۔ چونکہ میرے یہاں ایک چھوٹا سا باغیچہ تھا، اس لئے میں نے اس سے کئی سوالات کئے ۔اور اس نے میری بہت سی مشکلوں کا حل بتایا۔

جیسا کہ میں نے عرض کیا۔ ہم ایک ڈنر پارٹی میں مدعو تھے۔ اس میں دس بارہ آدمی مدعو تھے۔لیکن میں نے آداب مجلس کے تمام اصول توڑ دیئے۔ باقی سب کو نظر انداز کر کے میں صرف ماہر نباتیات ہی سے گھنٹوں باتیں کرتا رہا۔

آدھی رات ہوگئی۔ میں نے سب کو شب بخیر کہا، اور رخصت ہو کر چلا آیا۔ ماہر نباتیات نے تب میزبان سے مخاطب ہو کر میری تعریفوں کے پل باندھ دیئے۔ کہ میں بہت ہی دل کش شخصیت کا مالک تھا، میں یہ تھا۔ میں وہ تھا۔ اور اس نے آخر میں کہا، کہ میں بہت ہی زیادہ خوش گفتار آدمی تھا۔

ایک خوش گفتار آدمی؟ میں نے تو مشکل ہی سے کوئی لفظ منہ سے نکالا ہوگا۔ اگر میں کچھ کہنا بھی چاہتا، تو موضوع بدلے بغیر شاید ہی کچھ نہ کہہ سکتا۔ کیونکہ میں نباتیات کے بارے میں اسی حد تک جانتا ہوں۔ جتنا کہ میں عجیب وغریب پرندوں کی جراحی سے باخبر ہوں۔لیکن میں نے اتنا ضرور کیا تھا۔ کہ میں نے اس شخص کی باتوں

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

کو دل چسپی سے سنا۔ میں نے اس کی باتیں اس لئے سنیں، کہ میرے لئے وہ سچ مچ پر کشش تھیں۔ اس نے بھی یہی محسوس کیا۔ نتیجے کے طور پر وہ بہت خوش ہوا۔ اس طرح کی باتوں کو غور سے سننا، اس شخص کی بہت بڑی تعظیم کے مترادف ہے۔ ووڈ فورڈ نے اپنی کتاب اجنبی محبوب میں لکھا ہے بہت کم آدمی ایسے ہیں۔ جن پر گہری توجہ اثر انداز نہ ہوتی ہو۔ اور میں تو گہری توجہ سے بھی آگے نکل گیا تھا۔ میں نے جی بھر کر داد دی، اور دل کھول کر تعریف کی تھی۔

میں نے اسے بتایا تھا کہ میں بہت زیادہ خوش ہوا ہوں۔ اور میرے علم میں اضافہ ہوا ہے۔ اور سچ مچ ایسا ہی ہوا تھا۔ میں نے اس سے کہا، کہ کاش میں اس کے ساتھ میدانوں میں گھوم پھر سکتا ہوں۔ اور واقعی مجھے میدانوں کی سیر کرنی بھی چاہیے۔ میں نے اس سے کہا، کہ میں آپ سے کبھی پھر ملوں گا۔ اور میں ضرور ملوں گا بھی۔

اس نے مجھے بڑا خوش گفتار آدمی تصور کیا۔ حالانکہ میں محض سننے والا تھا، اور میری باتوں کا مقصد صرف یہ تھا کہ وہ جی کھول کر باتیں سن سکے۔

کاروبار میں کامیاب گفتگو کا راز کیا ہے؟ ایک مشہور عالم چارلس ڈبلیو ، ایلیٹ کے خیال میں کامیاب کاروباری گفتگو کا کوئی خاص راز نہیں۔ جو آدمی آپ سے بات کر رہا ہے۔ اس کی بات پر پوری توجہ دینا بہت ضروری ہے۔ اس سے بڑی خوشامد کوئی نہیں۔

یہ بات بالکل صاف ہے، آپ ک و یہ بات دریافت کرنے کے لئے ہاورڈ یونیورسٹی میں سال ضائع کرنے کی ضرورت نہیں۔ ہم سب ایسے کئی تاجروں کو جانتے ہیں۔ جو بہت مہنگی جگہ کرائے پر لیں گے۔ اپنا سامان تجارت حتی الوسع کم قیمت پر خریدیں گے۔ دکان کی کھڑکیوں کو خوب سجائیں گے۔ ہزاروں روپے اشتہار بازی

پر خرچ کریں گے۔ لیکن کلرک ایسے رکھیں گے، کہ جن میں دوسروں کی بات کو توجہ سے سننے کا مادہ ہی نہ ہو۔ جو بات ،بات پر گاہکوں کی بات کو کاٹیں گے۔ انہیں جھٹلائیں گے۔ انہیں چڑائیں گے،اور انہیں دکان سے بھاگ کھڑے ہونے پر مجبور کریں گے۔

جے،بی ،ووٹن کے تجربے کی مثال لیجیے۔اس نے اپنی کہانی میرے طالب علموں کے سامنے بیان کی۔ اس نے ریاست نیوجرسی کے ایک تجارتی شہر نوارک سے اپنے لئے ایک سوٹ خریدا۔وہ سوٹ بہت ردی نکلا۔کوٹ کا رنگ بہت جلدی اترنے لگا۔اور اس وجہ سے اس قمیض کا سفید کالر بھی کالا پڑ جاتا تھا۔

وہ اس دکان پر اپنا سوٹ واپس لے گیا۔اور اسی سیلز مین سے ملاقات کی۔ جس نے اسے یہ سوٹ پسند کروایا تھا۔ اس سے جو بیتا تھا بیان کیا۔ کیا میں نے کہا ہے؟ کہ بیان کیا ہے؟ مجھے افسوس ہے کہ میں نے مبالغہ سے کام لیا،اس نے بیان کرنے کی کوشش کی۔لیکن وہ بیان نہ کر سکا۔اس کا بیان کاٹ دیا گیا تھا۔

سیلز مین جھٹ سے بول اٹھا۔ہم نے اس قسم کے ہزاروں سوٹ بیچے ہیں۔اور آپ واحد شخص ہیں۔ جو شکایت لے کر آئے ہیں۔ الفاظ تو اس کے یہی تھے۔لیکن اس کا لب ولہجہ بہ تہی زیادہ تلخ وترش تھا۔اس کے ہتک آمیز لب ولہجے کا مطلب تھا۔تم جھوٹ بولتے ہو۔تم ہمیں ایک جھوٹا الزام دے رہے ہو۔فکر نہ کرو۔ یہاں بھی کوئی کاٹھ کے الو نہیں بیٹھے۔کہ تمہاری باتوں میں آجائیں۔

اس تکرار کے دوران ایک دوسرا سیلز مین آیا۔اس نے کہا۔تمام کالے سوٹوں کا رنگ پہلے پہل کچھ اتر جاتا ہے۔اس کا ہمارے پاس کچھ علاج نہیں۔پھر آپ کا سوٹ تو بہت معمولی اور کم قیمت کا ہے۔رنگ اتر گیا تو باقی کیا رہ گیا۔

ووٹن نے ہمیں بتایا۔اس وقت تک میرا پارہ بھی چڑھ چکا تھا۔پہلے سیلز مین

نے میری ایمانداری پر شک کیا۔ دوسرے نے میری یہ کہہ کر توہین کی، کہ میں نے گھٹیا درجے کا سوٹ خریدا تھا۔ میں گرم ہو گیا۔ میں انہیں یہ کہنے ہی والا تھا۔ یہ رہا آپ کا سوٹ۔ اب سوٹ اور آپ جہنم میں جائیں۔ اتنے میں اتفاقاً دکان کا منیجر آ گیا۔ وہ اپنے کام کا دھنی تھا۔ اس نے میرا رویہ یکسر بدل دیا۔ اس نے غصے سے بھرے ہوئے شخص کو ایک مطمئن گاہک میں بدل ڈالا۔ یہ اس نے کس طرح کیا؟۔ تین باتوں سے:

پہلے بات یہ کہ اس نے میری بات کو الف سے لے کر ے تک بڑے غور سے سنا، اور بیچ میں خود ایک لفظ نہ کہا۔

دوسرے جب میں اپنی بات ختم کر چکا، اور سیلز مینوں نے دوبارہ اپنے نقطہ ہائے نظر بیان کرنے شروع کئے، تو اس نے ان کے ساتھ میری طرف سے بات چیت کی۔ اس نے انہیں نہ صرف میرا کالر دکھایا، کہ جو واقعی کالا ہو گیا تھا۔ بلکہ ان پر یہ بھی زور دیا کہ ان سوٹوں کو فروخت ہی نہ کیا جائے۔ کیونکہ گاہک مطمئن نہیں ہو تے۔

اس نے کہا مجھے جھگڑے کا سبب معلوم نہ تھا، اور مجھ سے کہا، آپ بتایئے کہ میں اس سوٹ کے سلسلے میں کیا کروں۔ جو بھی آپ کہیں گے میں وہی کروں گا۔

چند منٹ پیشتر تو میں انہیں یہ کہنے پر تلا ہوا تھا کہ اپنا سوٹ سنبھالیں۔ لیکن میں نے جواب دیا۔ میں صرف آپ کا مشورہ چاہتا ہوں۔ میں یہ جاننا چاہتا ہوں، کہ یہ صورت حال عارضی ہے تو اس کا کیا کیا جائے؟

اس نے کہا کہ میں ایک ہفتہ اور سوٹ پہن کر دیکھوں۔ اگر یہ پھر بھی آپ کی تسلی نہ کر سکے، تو واپس لے آیئے ہم اسے بدل دیں گے۔ ہمیں افسوس ہے کہ ہماری وجہ سے آپ کو اتنی زحمت ہوئی۔

میری تسلی ہوئی اور میں دکان سے چلا آیا۔ ہفتے بعد سوٹ بالکل ٹھیک ہوگیا، اور اس دکان پر میرا اعتبار بحال ہوگیا۔ جس شخص نے مجھے مطمئن کر کے بھیجا تھا، وہ واقعی اس بات کا مستحق تھا کہ وہ دکان کا منیجر بنتا۔ جو سیلز مین میرے ساتھ بری طرح پیش آئے تھے، وہ ساری عمر اس شخص کے ماتحت رہیں گے۔ بلکہ ہوسکتا ہے، کہ وہ ترقی معکوس کریں۔ اور دکان کے اس شعبے میں تبدیل کر دئے جائیں۔ جہاں سوٹوں کو باندھا سنوارا جاتا ہے، تاکہ وہ گاہکوں سے دور رہیں۔

اگر سننے والا بات صبر وسکون اور ہمدردی سے سنے تو بڑے سے بڑا ٹھوکر باز اور کڑے سے کڑا نکتہ چین بھی ڈھیلا اور نرم پڑ جاتا ہے۔ جب زہر بھرا نکتہ چین پھنیر سانپ کی طرح لہرا رہا ہو، اور اپنے منہ سے زہر کے مرغولے اگل رہا ہو۔ اس وقت اس کی باتوں کو خاموشی سے سننے والا شخص اسے آخر کار رام کرے گا۔ مثال کے طور پر نیو یارک ٹیلی فون کمپنی کو معلوم ہوا کہ اسے ایک ایسے شرارتی گاہک سے نپٹنا ہے۔ جس نے ہیلو گرل کو سخت سست کہا۔ لڑا جھگڑا، فون کو جڑ سے اکھاڑ پھینکنے کی دھمکی دی۔ اس نے بعض عوضانے ادا کرنے سے انکار کر دیا۔ کیونکہ اس کے خیال میں وہ ناجائز تھے۔ اس نے اخباروں میں خط لکھے۔ اس نے پبلک سروس کمیشن کے نام بے شمار شکایات لکھیں، اور کمپنی کے خلاف کئی مقدمے دائر کر دیئے۔

آخر کار کمپنی نے اس طوفان بدتمیزی سے ملاقات کرنے کے لئے اپنا ایک بہترین مصیبت شکن بھیجا۔ کمپنی کا آدمی خاموشی سے بات سنتا گیا، اور اس گھاگ حجت باز کو دل کھول کر زہر اگل لینے دیا۔ کمپنی کا آدمی اس کی باتیں سن، سن کر ہاں، ہاں کرتا گیا۔ اور اس کی شکایت سے گہری ہمدردی کا اظہار کرتا گیا۔

کمپنی کے آدمی نے میری جماعت کے سامنے یہ بیان دیا۔ وہ متواتر تین گھنٹے تک بکواس کرتا گیا، اور میں سنتا گیا۔

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

پھر میں تھک کر واپس آ گیا۔ اور اس سے دوبارہ ملنے کا وعدہ کر آیا۔ میں اس سے چار مرتبہ ملا، چوتھی ملاقات ہونے سے پہلے میں اس کی تنظیم کا ایک مستند رکن بن چکا تھا۔ جو وہ بنا رہا تھا۔ اس نے اپنی تنظیم کا نام انجمن حفاظتِ حقوق رکھا۔ میں ابھی تک اس جماعت کا رکن ہوں۔ اور جہاں تک مجھے علم ہے۔ اس کے صرف دو رکن ہیں۔۔ ایک بھلا مانس وہ خود اور دوسرا میں۔

میں نے اس کی باتیں سنیں، اور ان ملاقاتوں کے دوران میں اس نے جتنی بھی شکایات پیش کیں۔ میں نے ان میں سے ہر ایک پر ہمدردی کا اظہار کیا۔ ٹیلی فون کمپنی کے کسی ملازم نے اس سے پہلے اس طرح اس سے بات چیت نہیں کی تھی۔ وہ بہت حد تک میرا دوست بن گیا۔ پہلی ملاقات میں تو میں نے اس سے اس بات کا ذکر تک نہ کیا۔ جس کے لئے میں ملنے گیا تھا۔ اس کا تذکرہ دوسری اور تیسری ملاقات میں بھی نہ ہوا۔ لیکن چوتھی ملاقات پر میں نے سارا معاملہ بالکل طے کر لیا۔ اس سے اپنے بلوں کی پوری، پوری رقم وصول کی۔ اور جب سے اس نے ٹیلی فون کمپنی کے خلاف کمیشن کو شکایات لکھنا شروع کی تھیں۔ اس وقت سے لے کر اب تک وہ مسلسل شکایات کا طومار باندھے جا رہا تھا۔ لیکن میری چوتھی ملاقات کے بعد اس نے سب کی سب شکایات واپس لے لیں۔

بلا شبہ وہ بزرگوار اپنے آپ کو لوگوں کے حقوق کی بے رحم پامالی کے خلاف لڑنے والا مجاہد سمجھتے تھے۔ لیکن حقیقت صرف اتنی تھی کہ وہ اپنے احساس برتری کی تسکین چاہتے تھے۔ پہلے پہل انھوں نے اس تسکین کو دولتیاں جھاڑنے اور شکایت بازی میں ڈھونڈا، لیکن جونہی انھوں نے دیکھا، کہ کمپنی کا ایک سرکردہ کارکن چل کر ان کے پاس آیا ہے۔ تو ان کی بے بنیاد رنجشیں ہوا میں تحلیل ہو گئیں۔

کئی سال کا عرصہ ہوا کہ ایک روز صبح سویرے ایک ناراض گاہک ڈیٹمر وولن

کمپنی کے بانی جولین ۔آف ۔ڈیٹمر کے دفتر میں آیا۔یہ کمپنی بعد میں لباس سازی کی صنعت کو اونی کپڑا اسپلائی کرنے والی دنیا کی سب سے بڑی کمپنی بن گئی۔

مسٹر ڈیٹمر نے مجھے بتایا۔اس گاہک کے ذمے ہمارے ساٹھ روپے واجب الادا تھے۔لیکن وہ صاف انکار کر گیا،ہمیں یقین تھا کہ وہ غلط بیانی کر رہا ہے۔لہٰذا ہمارے قرضہ وصول کرنے شعبے نے ادائیگی پر اصرار کیا۔ہمارے اس شعبے نے اسے بے شمار خط لکھے۔اس نے یہ تمام خطوط سنبھالے اور شکاگو آن پہنچا،اور میرے دفتر میں مجھ سے کہنے لگا۔کہ وہ صرف ہمارے بل ادا نہیں کرے گا۔ بلکہ ہماری کمپنی سے آئندہ ایک پائی کا سامان نہیں خریدے گا۔

میں نے اس کا تمام باتیں بڑے صبر تحمل سے سنیں۔کئی بار میں نے محسوس کیا،کہ اس کو ٹوک دوں۔لیکن اس خیال سے ضبط کیا کہ یہ پالیسی غلط ہوگی۔لہٰذا میں نے اسے دل کا غبار نکالنے دیا۔آخر کار جب وہ تھک گیا،اور بات سننے پر رضا مند دکھائی دیا،تو میں نے بڑے دھیمے لہجے میں کہا۔کہ میں آپ کا شکر گزار ہوں۔کہ آپ نے شکاگو کے سفر کی تکلیف گوارا کی۔اور مجھے اپنی شکایات سننے کا موقع دیا۔ آپ نے مجھ پر بڑا احسان کیا ہے۔کیونکہ اگر ہمارے قرض وصول کرنے والے شعبے نے اُپ کو ناراض کیا ہے۔تو وہ کسی دوسرے گاہک کو بھی آپ ہی کی طرح ناراض کرسکتا ہے۔اور یہ بات کمپنی کے حق میں بہت بری ہوگی۔یقین جانئے میں آپ کی شکایت سننے کے لئے اتنا بے تاب ہوں،کہ شائد آپ سنانے کے لئے اتنے بیتاب نہ ہوں۔

اسے ہرگز یہ توقع نہ تھی کہ وہ میری زبان سے یہ الفاظ سنے گا،میرے خیال میں وہ قدرے مایوس ہوا۔کیونکہ وہ شکاگو میں مجھ سے دوبدو ہونے آیا تھا۔اور میں اس کے ساتھ تلخ ہونے کی بجائے اس کا شکریہ ادا کر رہا تھا۔میں نے اسے یقین

دلایا، کہ ہم اپنے بہی کھاتوں سے ساٹھ روپے کی یہ رقم کاٹ دیں گے۔ کیونکہ اس کے پاس صرف ایک اپنا حساب کتاب ہے۔ اس لئے جو وہ کہتا ہے وہ یقیناً صحیح ہو گا۔ لیکن چونکہ ہمارے کلرکوں کو ایسے ہزاروں حساب کتاب رکھنے پڑتے ہیں۔ لہٰذا غلطی کا امکان ہے۔ اور ہوسکتا ہے یہ رقم خواہ مخواہ اس کے ذمے پڑ گئی ہو۔

میں نے اس سے کہا، کہ میں اس کے احساسات کو سمجھتا ہوں۔ اگر میں اس کی جگہ ہوتا تو میں بھی اسی کی طرح محسوس کرتا۔ چونکہ وہ آئندہ ہمارے یہاں سے کچھ بھی نہ خریدنا چاہتا تھا۔ اس لئے میں نے ایک دو اچھی دکانوں کے نام تجویز کر دیئے۔

ماضی میں جب کبھی وہ ہمارے یہاں آتا تھا تو ہم عام طور پر اسے کھانے پر مدعو کرتے تھے۔ آج بھی میں نے اس سے اپنے ساتھ لنچ کھانے کی درخواست کی۔ اس نے نیم دلی سے میری درخواست قبول کر لی۔ لیکن جب وہ دفتر میں واپس آیا تو اس نے ہمیں اتنا بڑا آرڈر دیا، کہ اس سے پہلے کبھی نہ دیا تھا۔ وہ مطمئن ہو کر واپس گیا اور اس نے طے کیا کہ وہ بھی ہمارے ساتھ ویسی ہی صفائی سے پیش آئے گا۔ جس طرح ہم نے اس کے ساتھ برتاؤ کیا تھا، اس نے واپس جا کر بلوں کی دوبارہ جانچ پڑتال کی، ایک بل کسی غلط جگہ پر رکھا گیا تھا۔ اسے ڈھونڈ نکالا اور معذرت کے ساتھ ساٹھ روپے کا چیک ہمیں بھجوا دیا۔

کچھ عرصے بعد اس کے ہاں بیٹا پیدا ہوا، اس نے اس کا نام ہماری کمپنی کے نام پر ڈیٹمر رکھا۔ اس کے بعد وہ بائیس سال تک زندہ رہا۔ اور مرتے دم تک ہمارا دوست اور گاہک بنا رہا۔

کئی سال کی بات ہے، کہ ایک ولندیزی گھرانہ اپنے ملک سے ہجرت کر کے امریکہ میں آباد ہوا۔ یہ لوگ بہت غریب تھے، ان ک الڑکا سکول سے آ کر ایک

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

نان بائی کی دکان پر دو روپیہ فی ہفتہ کے حساب سے دوکان کی کھڑکیاں وغیرہ دھونے کی مزدوری کیا کرتا تھا۔اس کے والدین اس قدر غریب تھے۔کہ وہ بیچارہ ٹوکری لے کر ریلوے اسٹیشن جایا کرتا تھا،اور ریل کے ڈبوں سے گرا ہوا۔۔چن کر لاتا۔تاکہ کھانا تیار ہو سکے۔اس لڑکے کا نام ایڈورڈ بک تھا۔وہ صرف چھٹی جماعت تک تعلیم پا سکا۔لیکن رفتہ،رفتہ وہ ایک بہت ہی بڑا ایڈیٹر بن گیا۔اس سے پہلے امریکی صحافت کی تاریخ میں اتنا کامیاب مدیر پیدا نہیں ہوا تھا۔اس نے یہ ترقی کس طرح کی۔یہ ایک طویل داستان ہے۔لیکن اس نے صحافت میں جس طرح قدم رکھا،اسے مختصراً بیان کیا جا سکتا ہے۔اس نے اپنے اس شاندار مستقبل کا آغاز انہی اصولوں پر چل کر کیا۔جو اس کتاب میں بتائے گئے تھے۔

اس نے تیرہ سال کی عمر میں سکول چھوڑا اور ویسٹرن یونین کا چپڑاسی بن گیا۔اس کی اجرت پچیس روپے فی ہفتہ تھی۔اس نے اپنی تعلیم وتربیت کا خیال ایک لمحے کے لئے بھی اپنے دل سے محو نہ ہونے دیا۔وہ پیدل سفر کرتا اور بعض اوقات ایک وقت کا کھانا بھی ترک کر دیتا۔اس طرح اس کے پاس اتنی رقم جمع ہو گئی کہ اس نے امریکہ کے بڑے،بڑے آدمیوں کی زندگی کے حالات کی ایک مکمل کتاب خرید لی۔اس کے بعد اس نے ایک اچھوتا کام شروع کر دیا،وہ مشہور اشخاص کی زندگی کے حالات پڑھتا،اور انہیں خط لکھ کر ان کی بچپن کی زندگی کے مزید حالات معلوم کرتا۔وہ دوسروں کی بات پر کان دھرنا جانتا تھا،اس نے مشہور ومعروف ہستیوں کو ان کے اپنے متعلق باتیں کرنے پر اکسایا۔اس نے جنرل گارڈ فیلڈ کے نام خط لکھا،جو اس وقت امریکہ کی صدارت کے لئے انتخاب لڑ رہے تھے۔اس خط میں اس نے استفسار کیا کہ کیا گارڈ فیلڈ اپنے بچپن میں سچ مچ کسی نہر پر کشتی کھینے کا کام کرتے تھے؟ گارفیلڈ نے اس کے خط کا باقاعدہ جواب دیا۔اس نے جنرل گرانٹ سے ایک

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

لڑائی کا حال پوچھا، اور جنرل گرانٹ نے اسے جنگ کا نقشہ کھینچ کر دیا۔ اور اس چودہ سالہ لڑکے کو ڈنر پر بلایا، اور ایک پوری شام اس کے ساتھ بات چیت میں گزاری۔

اس نے ایمرسن کے نام خط لکھا اور اسے اپنے متعلق گفتگو کرنے پر ابھارا۔ اس طرح یہ ادنٰی سالڑکا تھوڑے ہی عرصے میں ہماری قوم کے بڑے، بڑے افراد کے ساتھ بات چیت کرنے لگا،

وہ نہ صرف ان کے ساتھ خط و کتابت کرتا، بلکہ جب کبھی اسے چھٹیاں ملتیں۔ وہ ان معزز اشخاص سے ملنے جاتا۔ ہر کوئی ایک عزیز مہمان کی طرح اس کا ستقبال کرتا۔ اس تجربے سے اس میں زبردست خوداعتادی پیدا ہوگئی۔ ان عظیم ال مرتبہ مردوں اور عورتوں نے اسے وہ بصیرت عطا کی، جس نے اس کی زندگی میں عظیم انقلاب پیدا کر دیا۔ اور یہ نہ بھولیے کہ یہ سب کامیابی صرف انہی اصولوں کی مدد سے حاصل کی، جن کا ذکر اس کتاب میں کیا گیا ہے۔

اسحاق ایف، مارکوسن، مشاہیر عالم سے انٹرویو کرنے کا سب سے بڑا ماہر ہے۔ اس کا کہنا ہے کہ بہت سے لوگ اس لئے دوسروں پر اثر انداز نہیں ہو سکتے، کہ وہ دوسروں کی بات کو کان لگا کر نہیں سنتے۔ وہ اس خیال میں ڈوبے رہتے ہیں، کہ وہ بات ختم کرے گا تو ہم کیا کہیں گے؟ وہ اپنے کان کھلے نہیں رکھتے، بلکہ اپنی زبان تیز کرنے میں لگے رہتے ہیں۔ مجھے بڑے آدمیوں کی باتوں سے یہ سبق ملا ہے کہ وہ اچھا بولنے والوں پر اچھا سننے والوں کو ترجیح دیتے ہیں۔ دوسروں کی بات کو توجہ سے سننے کی اہلیت دوسری صفات کے مقابلے میں کمیاب ہے۔

نہ صرف بڑے آدمی ہی توجہ سے بات سننے والے کو پسند کرتے ہیں۔ بلکہ چھوٹے لوگ بھی انہیں ہی پسند کرتے ہیں۔ ایک مرتبہ رسالہ ریڈرز ڈائجسٹ میں

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

کسی نے لکھا تھا۔ بہت سے لوگ کسی ڈاکٹر کو بلا بھیجتے ہیں۔ حالانکہ انہیں صرف ایسے شخص کی ضرورت ہوتی ہے جو ان کے من کی بات دل لگا کر سنے۔

خانہ جنگی کے تاریک دنوں میں لنکن نے اپنے ایک قدیم دوست کو خط لکھ کر واشنگٹن بلایا، وہ شخص اسپرنگ فیلڈ میں رہتا تھا، وہ اس سے چند ضروری مسائل پر تبادلہ خیال کرنا چاہتا تھا۔ لنکن کا قدیم ہمسایہ جب وائٹ ہاؤس پہنچا تو وہ اس کیساتھ کئی گھنٹے تک اس موضوع پر گفتگو کرتا رہا۔ کہ غلاموں کی آزادی کا اعلان کرنا مناسب ہے یا نہیں۔ اس اقدام کے حق میں اور خلاف جتنی بھی دلیلیں پیش کی جا سکتی تھیں، لنکن نے پیش کیں۔ اس کے بعد اخبارات میں شائع شدہ مضامین اور خطوط پڑھے، ان میں سے بعض میں اسے اس لئے کوسا گیا تھا کہ وہ غلاموں کو کیوں آزاد کر رہا ہے۔ اور بعض میں اس لئے کہ وہ غلاموں کی عام آزادی کا قدم اٹھاتے ہوئے ہچکچاتا کیوں ہے؟ اس کے ساتھ کئی گھنٹے گفتگو کرنے کے بعد لنکن نے اپنے اس پرانے دوست سے مصافحہ کیا، اسے شب بخیر کہا، اور اس کی رائے پوچھے بغیر اسے واپس بھیج دیا۔ اس اثناء میں صرف لنکن ہی بولتا رہا، اس طرح اس کا ذہن صاف ہو گیا۔ اس کے قدیم دوست نے بتایا۔ اس گفتگو کے بعد لنکن مطمئن اور پر سکون نظر آتا تھا۔ لنکن کو مشورے کی ضرورت نہ تھی۔ اسے صرف ایک ایسے شخص کی حاجت تھی، جس کے سامنے وہ اپنے دل کا غبار نکال سکے۔ اور جو اس کی باتوں کو نہایت ہمدردی اور دوستانہ انداز سے سنتا جائے۔ اور یہی کچھ ہم سب چاہا کرتے ہیں۔

ہیں۔ جب ہم کسی مصیبت میں پھنس گئے ہوں، اور یہی کچھ ناراض گاہک، غیر مطمئن ملازمین، اور روٹھے ہوئے دوست چاہا کرتے ہیں۔

اگر آپ جاننا چاہتے ہیں کہ لوگ کس طرح آپ سے دور بھاگیں، اور آپ

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

کی پیٹھ پیچھے آپ پر قہقہے لگائیں، اور آپ سے سخت نفرت کریں تو نسخہ یہ ہے:

کسی کی زیادہ دیر تک بات نہ سنیے، اپنی ہی سناتے جائیے، جب کوئی دوسرا شخص بول رہا ہو اور آپ کے ذہن میں کوئی نیا خیال ابھرے، تو اس کی بات کے ختم ہونے کا انتظار نہ کیجیے۔ وہ آپ جیسا عقلمند نہیں۔ اس کی فضول بکواس کو سننے میں آپ اپنا وقت کیوں ضائع کریں؟ فوراً بیچ ہی میں برس پڑیئے۔ اور اسے اپنی بات پوری نہ کرنے دیجئے۔

کیا اس نسخے پر عمل کرنے والوں سے آپ کا پالا پڑا ہے؟ بدقسمتی سے مجھے ایسے کئی لوگوں سے واسطہ پڑا ہے۔ اور حیرانی کی بات یہ ہے کہ ان میں اکثر اخلاق کا پرچار کرنے والے تھے۔

ایسے لوگ محض اکتاہٹ پھیلاتے ہیں۔ یہ لوگ اپنی خودی کے نشے میں مست ہیں۔ اپنی برتری

احساس میں بری طرح جکڑے ہوئے ہیں۔

جو شخص اپنے متعلق ہی گپ ہانکتا ہے صرف اپنی ذات کے متعلق سوچتا ہے۔ اور جیسا کہ ڈاکٹر نکولس میورے، بٹلر صدر کولمبیا یونیورسٹی نے کہا ہے، جو آدمی اپنی ذات ہی کے متعلق سوچتا ہے، وہ تعلیم و تربیت سے بری طرح بے بہرہ ہے۔ اس نے علم خواہ کتنا ہی پڑھا ہو۔ لیکن اسے ان پڑھ ہی سمجھنا چاہیے۔

اس لئے اگر آپ ایک خوش گفتار شخص بننا چاہتے ہیں۔ تو اپنے اندر لوگوں کی باتیں سننے کی صلاحیت پیدا کیجئے، بقول مسز چارلس نارتھم لی، اگر آپ دلچسپی کے طلب گار ہیں، ت و دوسروں میں دلچسپی لیجیے۔ ایسے سوالات کیجئے، جن کا جواب دیتے وقت دوسروں کو خوشی محسوس ہو، اسے اپنی ذات اور اپنے کارناموں کے متعلق باتیں کرنے پر اکسائیے۔

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

یادرکھیے۔آپ کا مخاطب آپ کے مسائل کی بہ نسبت اپنے مسائل، اپنی ضروریات، اوراپنی ذات میں ہزار درجہ زیادہ دلچسپی رکھتا ہے۔اس کے لئے اس کے ذات کا درد کسی دور دراز کے ملک کے اس قحط سے زیادہ تکلیف دہ ہے۔جو لاکھوں افراد کی موت کا باعث ہوتا ہے۔اسے اپنی گردن کا پھوڑا، افریقہ کے چالیس زلزلوں سے زیادہ تکلیف دہ معلوم ہوتا ہے۔آئندہ جب آپ کسی سے گفتگو کریں، تو اس بات کو نہ بھولئے۔

پس اگر آپ لوگوں کے دل میں گھر کرنا چاہتے ہیں۔تو چوتھا اصول یہ ہے:

دوسروں کی بات توجہ سے سنئے، اورانہیں ان کے اپنے متعلق باتیں کرنے پر ابھاریئے۔

خط پر نظر ثانی نہیں کی جاسکی، اس نے میرے خط کا جواب دینے کی زحمت نہیں اٹھائی۔اس نے میرا خط واپس کردیا، اور نیچے یہ لکھ دیا۔گستاخی کا جواب گستاخی میں دینا میں نے پسند نہیں کیا۔یہ سچ ہے میں نے غلطی کی تھی، اور میں اس سرزنش کا مستحق بھی تھا۔لیکن انسان ہونے کی حیثیت سے مجھے یہ جواب سخت ناگوار گزرا۔میں نے اس شدت کے ساتھ اس کو محسوس کیا، کہ دس سال بعد جب میں نے ہارڈنگ کے انتقال کی خبر سنی، تو اس وقت بھی یہ احساس میرے دل میں چٹکیاں لے رہا تھا،

اگر ہم کسی کا غضب بھڑکانا چاہتے ہیں۔جس کا اثر سال ہا سال تک بلکہ موت تک باقی رہے، تو آیئے ہم اس پر جلی کٹی نکتہ چینی شروع کردیں۔خواہ ہمیں اس بات کا یقین ہی ہو، کہ ہماری نکتہ چینی درست ہے۔لیکن اس کا نتیجہ وہی نکلے گا۔

لوگوں سے برتاؤ کرتے وقت ہمیں اس امر کا خیال رکھنا چاہیے، کہ ہم دوسروں کی بات کو غور سے سنیں۔

لوگوں کو متوجہ کیسے کیا جائے

جو شخص بھی روز ویلٹ سے ملنے جاتا تھا، وہ اس کی معلومات کی کثرت اور وسعت پر حیران رہ جاتا تھا۔ گمائیل براؤفورڈ لکھتا ہے ان سے ملنے والا خواہ گوالا ہوتا یا شہ سوار ہوتا۔ خواہ کوئی نیویارک کا سیاست دان یا کوئی سفیر ہوتا۔ روز ویلٹ جانتے تھے کہ اس سے کیا باتیں کرنی چاہیے؟ یہ کیسے ممکن تھا؟ اس کا جواب نہایت آسان ہے۔ جب کبھی روز ویلٹ کو کسی ملاقاتی ک یآنے کی توقع ہوتی۔ اس روز رات کو وہ دیر تک اس موضوع کے مطالعے میں مصروف رہتے تھے۔ جس میں ان کا ملاقاتی خاص دلچسپی رکھتا تھا۔

تمام رہنماؤں کی طرح روز ویلٹ بھی جانتے تھے، کہ کسی آدمی کے دل میں گھر کرنے کا سیدھا طریقہ یہ ہے کہان چیزوں کے متعلق اس سے گفتگو کی جائے۔ جنہیں وہ بہت عزیز رکھتا ہے۔

ییل یونیورسٹی کے سابق پروفیسر ولیم لیون فلپس نے یہ سبق اپنی زندگی ک یابتدائی ایام ہی میں سیکھ لیا تھا۔

وہ اپنے ایک مضمون فطرت انسانی میں لکھتے ہیں۔ جب میں آٹھ سال کا تھا تو میں ہفتہ عشرہ کے لئے اپنی خالہ کے یہاں اسٹراٹ فورڈ گیا۔ ایک دن ایک ادھیڑ عمر کا آدمی میری خالہ سے ملنے آیا، اور میری خالہ کی مزاج پرسی کرنے کے بعد وہ میری طرف ہی متوجہ رہا۔ ان دنوں میں کشتی میں سیرو سپاٹے کا بہت مشتاق ہوتا تھا۔ اس شخص نے میرے ساتھ اس موضوع پر میرے ساتھ اس طرح بات چیت کی، کہ میں بہت ہی متاثر ہوا۔ جب وہ چلا گیا تو میں نے اس کی بہت تعریف کرنا شروع کی۔ کیسا دلچسپ آدمی ہے۔ اسے کشتیوں میں کتنی گہری دلچسپی ہے۔ لیکن میری خالہ نے بتایا کہ وہ نیویارک کا ایک وکیل ہے، اور اسے کشتیوں سے کوئی

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

دلچسپی نہیں ۔نہ ہی اس کا محبوب مشغلہ ہے ۔

تو پھر وہ سارا وقت مجھ سے کشتیوں کی باتیں کیوں کرتا رہا؟ میں نے سوال کیا۔

خالہ بولی اس لئے کہ وہ بےحد شریف انسان ہے ۔اس نے دیکھا کہ تمھیں کشتیوں میں دل چسپی ہے۔ چنانچہ اس نے ایسی گفتگو کی، جس کے متعلق اسے علم تھا کہ تمھیں اس میں دل چسپی ہے ۔اور ایسی باتیں کیں جن سن کر تمھیں خوشی ہوئی،

وہ مزید لکھتے ہیں کہ میں نے اپنی خالہ کی اس بات کو آج تک فراموش نہیں کیا۔

یہ سطور لکھتے وقت میرے سامنے بوائے سکاٹ تحریک کے ایک سرگرم کارکن ایڈورڈ شیلف کا خط رکھا ہے ۔

مسٹر شیلف لکھتے ہیں ۔ایک دن مجھے امداد کی ضرورت محسوس ہوئی، یورپ میں اسکاؤٹوں کا ایک بہت بڑا اجتماع ہونے والا تھا۔ میں چاہتا تھا کہ امریکہ کے ایک بہت ہی بڑے

تجارتی ادارے کے صدر ہمارے ایک اسکاؤٹ کے یورپ آنے جانے کا خرچ ادا کریں۔

خوش قسمتی سے مجھے ان کے پاس جانے سے پہلے معلوم ہوا کہ انھوں نے کچھ دیر ہوئی، چالیس لاکھ کا چیک نقدی میں تبدیل کروایا ہے۔ یہ چیک پہلی بار تو بنک والوں نے نامنظور کر دیا تھا۔لیکن انھوں نے دوبارہ نیا چیک کاٹ کر رقم نکلوا لی تھی۔

جب میں ان کے دفتر گیا، تو پہلی بات جو میں نے کی، وہ اسی چیک کو دیکھنے کی درخواست کی ۔ چالیس لاکھ کا چیک! مجھے کسی ایسے شخص کا علم نہیں تھا۔جس نے ا

تنی بڑی رقم کا چیک لکھا ہو، میں نے کہا کہ میں اپنے اسکاوٹوں کو بتاؤں گا کہ میں نے سچ مچ چالیس لاکھ روپے کا چیک دیکھا ہے۔ انہوں نے بڑی خوشی سے مجھے چیک دکھایا، میں نے چیک کی تعریف کی، اور ان سے درخواست کی کہ وہ مجھے تفصیل سے بتائیں، کہ وہ کس طرح اتنی بڑی رقم کا چیک کیش کرانے میں کامیاب ہوئے۔

دیکھا آپ نے مسٹر شالف نے گفتگو کا آغاز بوائے اسکاوٹ تحریک سے نہیں کیا۔ یا یورپ میں ہونے والے اسکاوٹوں کے اجتماع ی اا پنی ضرورت سے بات شروع نہیں کی۔

اس نے اپنے مخاطب کی دل پسند بات سے گفتگو شروع کی، اور اس کا نتیجہ یہ ہوا:

انھوں نے از خود مجھ سے پوچھا، اوہ غلطی معاف، میں یہ پوچھنا بھول گیا کہ آپ کس سلسلے میں ملنا چاہتے تھے۔ چنانچہ میں نے اپنا مدعا بیان کیا۔ مسٹر شالف مزید لکھتے ہیں۔ میری حیرانی کی کوئی انتہا نہ رہی۔ انہوں نے نہ صرف میری درخواست منظور کر لی، بلکہ اس سے بھی زیادہ امداد کی۔ میں نے صرف ایک اسکاوٹ کا خرچ مانگا تھا۔ لیکن انہوں نے پانچ مزید اسکاوٹوں کے سوا میرا بھی خرچ دیا۔ انہون نے مجھے چار ہزار کی ہنڈی دی، اور کہا۔ کہ ہم یورپ میں سات ہفتے تک ٹھہریں۔ انہوں نے ہمیں اپنی شاخوں کے منتظمین کے نام تعارفی خطوط بھی دیئے۔ ان سے کہا گیا کہ میری حتی الوسع امداد کریں۔ اور خود ہم سے پیرس میں ملے، اور ہمیں سارا شہر دکھایا، اس وقت سے لے کر اب تک وہ کئی غریب والدین کے اسکاوٹ لڑکوں کو ملازمت بہم پہنچا چکے ہیں، اور اب تک ہمارے گروپ کے بہت سرگرم کارکن ہیں۔

اگر میں معلوم نہ کرسکتا کہ وہ کس چیز میں زیادہ دلچسپی رکھتے ہیں، اور

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

پہلے انہیں مسرت نہ پہنچاتا، تو ان سے کام لینا دس گنا مشکل ہو جاتا۔

کیا یہ طریقہ تجارت میں بھی کام دے سکتا ہے۔ آیئے دیکھیں کہ کاروبار کے سلسلے میں اس طریقے سے کہاں تک کامیابی حاصل کی ہو سکتی ہے۔ نیویارک کی ایک بہت بڑی بیکری کے مالک مسٹر ہنری۔ جے۔ ڈیوڈنائے کی مثال لیجئے۔

مسٹر ڈیوڈ، نائے ایک ہوٹل میں اپنی ڈبل روٹیاں فروخت کرنے کی کوشش کرتے رہے تھے۔ وہ چار سال تک ہر ہفتے اس ہوٹل کے منیجر سے ملتے رہے۔ وہ ایسے تفریحی اجتماعوں میں شریک ہوتے۔ جن میں وہ منیجر شرکت کیا کرتا تھا۔ یہاں تک کہ انہوں نے اسی ہوٹل میں کمرے کرائے پر لیے، اور وہیں رہنے لگے، تاکہ کسی طرح ان کا کام بن جائے۔ لیکن پھر بھی وہ اپنے مقصد میں کامیاب نہ ہو سکے۔

مسٹر ڈیوڈنائے بیان کرتے ہیں۔ میں نے انسانی تعلقات کے بارے میں کتابیں پڑھنے کے بعد اپنے طریق کار کو بدلنے کا فیصلہ کیا۔ میں نے یہ معلوم کرنے کی کوشش کی، کہ ہوٹل کے منیجر کو کس چیز میں زیادہ دلچسپی ہے۔ اور کونسی چیز اس کے دل میں ہلچل پیدا کر سکتی ہے۔

مجھے معلوم ہوا کہ وہ ہوٹل والوں کی ایک سوسائٹی کا ممبر ہے، جس کا نام امریکی ہوٹل کا استقبالیہ ہے۔ نہ صرف وہ اس کا ممبر تھا، بلکہ اس کی سرگرمیوں نے اسے اس سوسائٹی کا صدر بھی منتخب کرا دیا تھا۔ اور وہ بین الاقوامی گریٹرز کا بھی صدر تھا۔ اس سوسائٹی کا اجلاس خواہ کہیں ہو وہ ضرور پہنچتا، خواہ اسے پہاڑوں، سمندروں، یا، ریگستانوں کو عبور کرنا پڑتا۔

میں اگلے دن اس سے ملا تو میں نے استقبالیہ سے متعلق بات چھیڑ دی۔ اور اس کا اثر؟۔ اس گفتگو کا اثر اس پر جادو کی طرح ہوا۔ وہ کوئی آدھا گھنٹہ مجھ سے اس موضوع پر باتیں کرتا رہا۔ بعض اوقات اس کی آواز مارے جوش کے کپکپانے

لگتی۔ مجھے صاف معلوم ہو رہا تھا کہ یہ سوسائٹی اس کا دل پسند مشغلہ ہے۔ اس کی زندگی کی روح ہے۔ دفتر چھوڑنے سے پہلے اس نے مجھے اس سوسائٹی کی رکنیت پیش کی،

میں نے اسی اثنا میں اس سے ڈبل روٹیوں کا ذکر تک نہ کیا تھا۔ لیکن چند دنوں کے بعد اس کے ہوٹل کے مہتمم نے مجھے فون کیا۔ اور ڈبل روٹیوں کے نمونے اور قیمتوں کی فہرست لیکر آنے کے لئے کہا۔

مہتمم نے ان الفاظ میں میرا خیر مقدم کیا۔ میں حیران ہوں، کہ آپ نے منیجر پر کیا جادو کر دیا ہے؟۔ وہ تو آپ کے ہاتھوں بک چکا ہے۔

خیال کیجیے کہ میں چار سال تک اسی شخص کے پیچھے جوتیاں چٹخاتا پھرا تھا، اپنا ڈھنڈورا پیٹتا رہا۔ کہ کہیں میرا کام بن جائے۔ اور شاید اب بھی وہی صورت حال ہوتی۔ اگر میں نے یہ جاننے کی زحمت نہ کی ہوتی۔ کہ وہ کس کام میں دل چسپی رکھتا ہے۔ اور کس چیز کے متعلق وہ گفتگو کرکے خوش ہوتا ہے۔

اس لئے اگر آپ چاہتے ہیں کہ لوگ آپ کو پسند کریں، تو پانچواں اصول یہ ہے:

دوسرے شخص کی دل چسپی کی بات کیجئے۔

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

کس طرح لوگ آپ کو فوراً پسند کرنے لگیں

میں نیویارک کے کسی ڈاکخانے میں ایک خط کی رجسٹری کرانے کے لئے قطار میں کھڑا اپنی باری کا انتظار کر رہا تھا۔ میں نے دیکھا کہ رجسٹری کلرک اپنے کام سے اکتا چکا تھا، لفافوں کا وزن کرتے، کرتے ٹکٹ بانٹتے، بانٹتے ٹکٹ لگے لفافے واپس لیتے، لیتے اور رسیدیں جاری کرتے، کرتے وہ تھک چکا تھا۔ وہ سال ہا سال سے یہی بے لطف کام کرتا آیا تھا، میں نے اپنے دل میں کہا۔ میں چاہتا ہوں کہ یہ نوجوان مجھے پسند کرے۔ ظاہر ہے اس کی توجہ کو اپنی طرف کھینچنے کے لئے مجھے اپنی ذات کے بجائے خود اس کے متعلق کوئی عمدہ سی بات کرنی چاہیے تھی۔

اس لئے میں نے اپنے دل سے پوچھا کہ اس کلرک میں کون سی ایسی بات ہے، جس کی میں ایمانداری سے تعریف کر سکتا ہوں۔ اس سوال کا جواب بعض اوقات بڑی مشکل سے ہاتھ آتا ہے۔ خاص طور پر اس وقت جب کہ یہ سوال اجنبیوں سے متعلق ہو۔ لیکن میرے لئے یہ سوال اس وقت کچھ اتنا مشکل نہ تھا۔ مجھے فوراً ایک ایسی چیز نظر آ گئی، جس کی میں جائز طور پر تعریف کر سکتا تھا۔

جب وہ میرا لفافہ تول رہا تھا، تو میں نے بڑے جوش آمیز لہجے میں کہا۔ کاش میرے بال بھی آپ کے سے ہوتے۔

کلرک نے حیران ہو کر اوپر دیکھا۔ اس کا چہرہ مسکراہٹ سے چمک رہا تھا۔ انکسار سے کہا۔ ہاں اب یہ بال ویسے کہاں رہے جیسے کبھی ہوا کرتے تھے۔ میں نے اسے یقین دلایا، کہ ہو سکتا ہے اس کے بالوں کی خوبصورتی قدرے کم ہو گئی ہو۔ لیکن اب بھی یہ بہت شاندار ہیں۔ وہ بے حد خوش ہوا۔ ہم نے تھوڑا عرصہ دلچسپ گفتگو کی، اور آخری بات جو اس نے مجھ سے کہی۔ یہ تھی۔ بہت سے لوگوں نے میرے بالوں کی تعریف کی ہے۔

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

میرا دعویٰ ہے کہ وہ نوجوان اس روز کھانا کھانے گیا ہو گا تو اس کے پاؤں زمین پر نہ پڑتے ہونگے۔ مجھے یقین ہے کہ اس نوجوان نے یہ بات رات کو اپنی بیوی سے ضرور کہی ہوگی۔ میرا دعویٰ ہے کہ اس نے اس روز آئینہ دیکھ کر کہا ہوگا۔ یہ میرا بالوں بھرا سر کتنا خوبصورت ہے۔

میں نے یہ کہانی ایک مرتبہ ایک اجتماع میں بیان کی، تو بعد میں ایک شخص نے مجھ سے سوال کیا۔ آپ کو اس رجسٹری کلرک سے آخر کیا مطلب تھا؟

میں اس سے کیا حاصل کرنا چاہتا تھا۔ مجھے اس سے کیا کام تھا۔ مجھے اس سے کیا غرض تھی؟ اگر ہم اس قدر خود غرض ہیں۔ کہ کسی کو ذرا بھی خوش نہیں کر سکتے۔ دوسرے آدمی سے معاوضے کی تمنا رکھے بغیر اس کی حوصلہ افزائی نہیں کر سکتے۔ اگر ہماری روحیں اتنی ہی چھوٹی اور تنگ ہیں، تو ہمیں ہمیشہ ناکامی کا منہ دیکھنا پڑے گا۔

ہاں یاد آیا میں اس نوجوان سے کچھ حاصل بھی کرنا چاہتا تھا، مجھے ایک بے بہا چیز کی ضرورت تھی اور وہ مجھے مل گئی۔ مجھے یہ احساس ملا کہ میں نے اس کی ایک طرح بےلوث خدمت کی ہے۔ مجھے یہ احساس ملا کہ میں نے اس کی اکتاہٹ بھری زندگی میں مسرت کی ایک کرن داخل کر دی ہے۔ اور یہ ایسا احساس ہے جو ایسے واقعات کے گزر جانے کے بعد بھی طویل مدت تک آپ کے تصور میں چمکتا اور آپ کے دل میں گنگناتا رہتا ہے۔

انسانی تعلقات کا ایک قانون سب سے اہم ہے۔ اگر ہم اس قانون کی پابندی کریں۔ تو ہمیں کبھی پریشانی کا سامنا نہ ہو۔ سچ بات تو یہ ہے۔ کہ اس قانون کی پابندی ہمارے لئے بے شمار دوستیوں اور مسرتوں کا سرچشمہ ثابت ہوتی ہے۔ لیکن جونہی ہم اس قانون کی خلاف ورزی کرتے ہیں۔ تو فوراً مسلسل مصیبتوں میں الجھ جاتے ہیں۔ وہ قانون یہ ہے:

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

دوسرے شخص میں ہمیشہ اہمیت کا احساس پیدا کیجیے۔جیسا کہ آپ پڑھ چکے ہیں۔ پروفیسر جان ڈیوی فرماتے ہیں۔ کہ انسانی فطرت کی سب سے بنیادی خواہش اپنی ذات کو اہمیت دینا ہے۔ پروفیسر ولیم جیمز فرماتے ہیں۔انسانی فطرت کا سب سے گہرا اصول تحسین وتعریف کی خواہش ہے۔جیسا کہ میں پہلے عرض کر چکا ہوں۔ یہی خواہش ہمیں جانوروں سے ممتاز کرتی ہے۔اور یہی خواہش تہذیب و تمدن کی ترقی کا باعث ہے۔

فلسفی ہزاروں سال سے انسانی تعلقات کے متعلق قیاس آرائیاں کرتے چلے آرہے ہیں۔اوران تمام قیاسات میں سے ایک نظریے نے جنم لیا، یہ نظریہ کوئی اتنا نیا بھی نہیں ہے۔یہ اتنا ہی قدیم ہے جتنی کہ تاریخ۔آج سے تین ہزار سال پہلے زرتشت نے یہ اصول ایران کے لئے آتش پرستوں کو سکھایا۔آج سے دو ہزار چار سو سال پہلے کنفیوشس نے چین میں اس اصول کی تبلیغ کی۔تاؤمت کے بانی لاؤتسی نے یہی اصول اپنے پیروکاروں کو وادی ہان میں سکھایا۔گوتم بدھ نے عیسیٰؑ کی پیدائش سے پانچ سو سال پہلے اسی اصول کی تبلیغ دریائے گنگا کے کناروں پر کی۔ ہندوؤں کی مقدس کتابوں، ویدوں اور شاستروں نے اسی اصول کو اس سے بھی ایک ہزار سال پہلے پیش کیا۔آج سے ایک ہزار نو سو سال پہلے حضرت یسوع مسیح نے وادی جودی کی سنگلاخ پہاڑیوں میں اسی اصول کی تبلیغ کی۔یسوع مسیح نے اس دنیا کے سب سے زیادہ اہم اصول کو صرف ایک فقرے میں سمو دیا ہے۔

دوسروں کے ساتھ ایسا ہی سلوک کرو، جیسے سلوک کی تم ان سے توقع رکھتے ہو۔

آپ اپنے ملنے والوں کی خوشنودی حاصل کرنا چاہتے ہیں،آپ اپنی خوبیوں کا اعتراف چاہتے ہیں۔آپ کو یہ احساس چاہیے کہ آپ اپنی چھوٹی سی دنیا

میں بہت اہم شخصیت ہیں۔آپ سستی اور جھوٹی خوشامد سننا نہیں چاہتے،لیکن آپ جائز تحسین وستائش کے خواہشمند ہیں۔آپ چارلس شواب کے الفاظ میں اپنے دوستوں سے توقع رکھتے ہیں،کہ وہ جی بھر کر داد دیں۔اور دل کھول کر تعریف کریں۔ہم میں سے ہر کسی کو یہ بات پسند ہے۔

اس لئے ہمیں اس سنہری اصول کی پیروی کرنی چاہیے،کہ دوسروں کو وہی کچھ دیں،جس کی توقع ہم ان سے رکھتے ہیں۔

لیکن کب؟ کیسے اور کہاں؟ جواب ہے ہر وقت اور ہر جگہ۔

مثال کے طور پر میں نے ریڈیو سٹیشن میں متعلقہ کلرک سے ہنری سودین کے دفتر کا نمبر پوچھا،وہ کلرک بڑی خوبصورت وردی پہنے ہوئے تھا،وہ جس طریقے سے لوگوں کو اطلاعات بہم پہنچاتا تھا،اس پر وہ بجا طور پر بے حد نازاں تھا۔اس نے ایک ،ایک لفظ موتیوں کی طرح ادا کیا۔ ہنری سو دین (وقفہ) اٹھارویں منزل،(وقفہ) کمرہ نمبر 1816

میں دوڑ کر لفٹ کی طرف گیا۔پھر ٹھہر گیا اور واپس آ کر کلرک سے کہا،جس شاندار طریقے سے آپ نے میرے سوال کا جواب دیا ہے،اس کے لئے میں آپ کا شکریہ ادا کرنا چاہتا ہوں،اور آپ کو مبارکباد دیتا ہوں۔آپ نے بہت مختصر اور مکمل جواب دیا ہے۔آپ نے فنکارانہ چابک دستی برتی ہے،یہ بڑی نایاب چیز ہے۔

مارے خوشی کے پھولے نہ سماتے ہوئے اس نے مجھے بتایا کہ اس نے ٹھہر ٹھہر کر کیوں بات کی۔اور ہر جملے کو اس اچھوتے طریقے سے کیوں ادا کیا۔میرے چند الفاظ نے اس کی نکٹائی کی گرہ کو ذرا اور اونچا کر دیا،اور جب میں اٹھارویں منزل کی طرف روانہ ہوا تو میں نے محسوس کیا کہ میں نے آج شام انسانی مسرت میں

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

اضافہ کیا ہے۔آپ کو دوسروں کی قدر دانی کرنے کے لئے اس وقت تک انتظار کرنے کی ضرورت نہیں۔جب تک آپ کسی ملک کے سفیر نہیں بن جاتے، یا آپ کسی خیر سگالی وفد کے رہنما نہیں بن جاتے، آپ فلسفہ قدر شناسی کی بدولت ہر روز جادو جگا سکتے ہیں۔دوسروں کی مسرت میں اضافہ کرکے اپنی مسرت بڑھا سکتے ہیں۔

مثال کے طور پر اگر ہوٹل کا بیرا ہمارے آرڈر کے مطابق تلے ہوئے آلوؤں کی جگہ آلوؤں کا بھرتا اٹھا لائے تو ہمیں کہنا چاہیے، تکلیف معاف میں تلے ہوئے آلو پسند کرتا ہوں۔وہ جواب دے گا تکلیف کی کوئی بات نہیں، اور خوشی سے آپ کے حکم کی تعمیل کرے گا، کیونکہ آپ نے اس کی عزت کی ہے۔

اس قسم کے چھوٹے، چھوٹے فقرے جیسے تکلیف معاف، یا براہ کرم، آپ کو تکلیف تو ہو گی،،،، کیا آپ، یا آپ کا بہت، بہت شکریہ۔وغیرہ، روزمرہ کی زندگی کی اکتا دینے والی مشین کے دندانوں کے لئے تیل کا کام دیتے ہیں۔اور یہ فقرے اچھی تعلیم وتربیت کے امتیازی نشان بھی ہیں۔

ایک اور مثال لیجئے، کیا آپ نے ہال کین کا کوئی ناول پڑھا ہے؟ لاکھوں کروڑوں افراد اس کے ناول پڑھتے ہیں۔وہ ایک لوہار کا لڑکا تھا، صرف مڈل تک تعلیم حاصل کر سکا تھا۔لیکن جب وہ مرا تو دنیا کا سب سے زیادہ دولت مند ادیب تھا۔

بیان کیا جاتا ہے کہ ہال کین کو شاعری میں سانیٹ اور بیلڈ، دو اصناف بہت زیادہ پسند تھیں، اس لئے وہ ڈانتے گبریل روزیٹی، کی شاعری کا حافظ تھا۔اس نے روزیٹی کی فنی خوبیوں کے بارے میں ایک تعریفی مقالہ بھی لکھا، اور اس کی ایک نقل روزیٹی کو بھی بھیجی۔روزیٹی بہت خوش ہوا۔روزیٹی نے شاید اپنے من میں کہ کہا ہو گا، جو نوجوان میری قابلیت کے بارے میں اتنی بلند رائے رکھتا ہے۔وہ یقیناً

بہت ذہین ہو گا۔ روزیٹی نے اس لوہار زادے کو لندن بلا بھیجا۔ اور اسے اپنا سکریٹری مقرر کرلیا، ہال کین کی زندگی میں یہ واقعہ سنگ میل کی حیثیت رکھتا ہے۔ اسے اب اپنے عہد کے ادیبوں اور فن کاروں سے ملنے ملانے کا خوب موقع ملا۔ ان کے قیمتی مشوروں اور حوصلہ افزائی سے متاثر ہو کر اس نے لکھنا شروع کر دیا۔ اور آسمان ادب پر ستارہ بن کر چمکا،

اس کا گھر گریبا کاسل جزیرہ آدم میں واقع ہے۔ دنیا کے سیاحوں کے لئے زیارت گاہ بن گیا ہے۔ وہ ایک کروڑ روپے کا ورثہ چھوڑ کر مرا۔ لیکن یہ کون جانتا ہے؟ کہ اگر اس نے اپنے پسندیدہ شاعر کی تعریف میں ایک مضمون نہ لکھا ہوتا، تو شاید وہ غربت ہی کی موت مرتا۔

یہ بے پناہ طاقت سچی اور دلی قدردانی کی ہے۔

روزیٹی نے اس مقالے پر اپنے آپ کو ایک بڑی شخصیت متصور کیا۔ یہ کوئی عجیب بات نہیں، ہر شخص اپنے آپ کو بڑا بلکہ بہت ہی بڑا تصور کرتا ہے۔ اور یہی حال قوموں کا ہے۔

کیا آپ اپنے آپ کو جاپانیوں سے بدتر خیال کرتے ہیں۔ حقیقت یہ ہے کہ جاپانی اپنے آپ کو آپ سے کہیں زیادہ بہتر سمجھتے ہیں۔ مثال کے طور پر اگر کوئی قدامت پسند جاپانی کسی جاپانی خاتون کو کسی گورے آدمی کے ساتھ رقص کرتے ہوئے دیکھ لے، تو آگ بگولہ ہو جاتا ہے۔

کیا آپ اپنے آپ کو ہندوستان کے ہندوؤں سے افضل تصور کرتے ہیں؟ آپ کا فیصلہ شاید آپ کے اپنے حق میں ہو گا۔ لیکن لاکھوں ہندو اپنے آپ کو آپ سے اتنا افضل سمجھتے ہیں، کہ وہ اس کھانے کو چھوئیں گے بھی نہیں،، جس پر اتفاق سے آپ کا ناپاک سایہ پڑ گیا ہے۔

کیا آپ اپنے آپ کو اسکیمو قوم سے اعلیٰ خیال کرتے ہیں؟۔یہ بھی آپ کا اپنا خیال ہے۔لیکن کیا آپ یہ جاننا چاہتے ہیں۔کہ اسکیمو آپ کے متعلق کیا نظریہ رکھتے ہیں؟۔اسکیمو لوگوں نے اپنی قوم کے کام چور،آوارہ گرد،اور بداخلاق لوگوں کو گورے آدمی کا لقب دے رکھا ہے۔یہ ان کے یہاں کی سب سے بری گالی ہے۔

ہر قوم اپنے آپ کو دوسری اقوام سے برتر و اعلیٰ تصور کرتی ہے۔یہی احساس حب الوطنی اور لڑائی جھگڑوں کو بھی جنم دیتا ہے۔

یہ ایک واضع حقیقت ہے،کہ ہر وہ آدمی جس سے آپ ملتے ہیں۔اپنے آپ ک وکسی نہ کسی طرح اپنے آپ کو بہتر خیال کرتا ہے،اور اس کے دل میں گھر کرنے کا یقینی طریقہ یہی ہے کہ اسے بڑی احتیاط سے یہ محسوس کرایا جائے،کہ آپ اس کو اس کی جگہ پر بڑی اہم شخصیت مانتے ہیں اور دل سے مانتے ہیں۔

ایمرسن کا قول یاد رکھیے۔جس آدمی سے میں ملتا ہوں۔وہ کسی نہ کسی طرح مجھ سے افضل ہوتا ہے۔

اور اس طرح میں اس کی شخصیت کو سمجھنے کے قابل ہوجاتا ہوں۔

کتنی کرب ناک بات ہے،جن لوگوں کے پاس اپنی بڑائی جتانے کے لئے کوئی بات نہیں ہوتی۔وہ اپنی نااہلی کے احساس کو ظاہری شوروغوغا اور لاف زنی کے ذریعے چھپاتے پھرتے ہیں۔ان کی یہ حرکت نہایت بیہودہ اور نا قابل برداشت ہوتی ہے۔جیسا کہ شیکسپئر نے کہا ہے۔آدمی مغرور آدمی،ادنیٰ سے اختیارات کا مالک ہوکر آسمان تلے عجیب وغریب چالیں چلتا ہے۔کہ فرشتوں کو بھی رونا آتا ہے۔

میرے تاجر پیشہ شاگردوں نے جس طرح قدر شناسی کے اصول پر کامیابی سے عمل کیا ہے۔اس کے متعلق آپ کو تین کہانیاں سناؤں گا۔سب سے پہلے ہم کنکٹی

کٹ کے ایک جج کی مثال لیں گے۔

میری جماعت میں داخلہ لینے کے فوراًبعد وہ اپنی بیگم کے ساتھ اس کے چند رشتہ داروں سے ملنے موٹر کے ذریعے لانگ آئی لینڈ تشریف لے گئے۔ان کی بیگم انہیں اپنی ایک بوڑھی چچی کے ساتھ باتیں کرتے چھوڑ کر اپنے نوجوان رشتہ داروں سے ملنے چلی گئیں۔چونکہ انہیں جماعت میں صحیح قدر دانی اور تحسین وتعریف کے اصولوں پر عمل کرنے کے تجربات پر تقریر کرنی تھی۔اس لئے انہوں نے سوچا،چلو اس بوڑھی عورت سے پہل کرتے ہیں۔انھوں نے گھر کے اندر باہر غور سے نظر ڈالی،تا کہ وہ کوئی ایسی چیز دیکھیں جس کی وہ ایمان داری سے تعریف کرسکیں۔

انھوں نے کہا،یہ گھر تقریباً 1890ء میں تعمیر ہوا تھا۔ایسا ہی ہے نا،؟اس بوڑھی خاتون نے جواب دیا۔ہاں ٹھیک ایسا ہی ہوا تھا۔انہوں نے کہا،اس گھر کو دیکھ کر مجھے اس گھر کی یاد آجاتی ہے جس میں،میں پیدا ہوا تھا۔یہ بہت خوبصورت ہے۔بہت اچھی طرح بنا ہوا ہے۔بڑا کشادہ ہے۔آپ جانتی ہیں۔اب تو اس قسم کے گھر تعمیر نہیں کیے جاتے۔

بوڑھی خاتون نے ان سے اتفاق کرتے ہوئے کہا۔آپ نے بجا فرمایا۔آج کل کے نوجوان اس قسم کے گھر نہیں بنواتے۔بس انہیں تو صرف ایک کمرہ چاہیے،یا بجلی کا برف دان۔یا پھر موٹر کہ اس میں ہروقت ادھر،ادھر مٹر گشت کرتے پھریں۔

یہ گھر تو ایک سہانا سپنا ہے۔خاتون نے کانپتی ہوئی آواز میں کہا۔اس گھر کو بڑے پیار سے بنایا گیا تھا۔اس کی تعمیر سے پہلے میں اور میرے شوہر کئی سال تک بس اس کے خواب دیکھتے رہے۔ہمیں کوئی اچھا ماہر تعمیرات دستیاب نہ ہوا۔لہذا اس

کا نقشہ ہم نے خود تیار کیا۔

اس کے بعد اس معمر خاتون نے ہمارے جج صاحب کو سارا گھر پھرا کر دکھایا، اورانہوں نے تمام خوبصورت چیزوں کی دل سے تعریف کی، جو اس خاتون نے اپنے مختلف سفروں کے دوران میں اکھٹی کی تھیں۔ اور زندگی بھر جن سے محبت کرتی آئی تھی۔ مثالی دوشالے، قدیم انگریزی ٹی سیٹ، چینی کے برتن، فرانسیسی بستر اور کرسیاں، اطالوی مصوری کے بہترین نمونے۔ اور ریشم کے پردے جو کبھی فرانس کے جاگیردار اپنی حویلیوں میں لٹکایا کرتے تھے۔ غرض اس نے اس قسم کی اور بہت سی نایاب چیزیں دکھائیں۔

جج صاحب نے کہا، گھر دکھانے کے بعد وہ مجھے اپنے گیراج میں لے گئی۔ جہاں ایک پیکارڈ کار کو بھاری، بھاری پتھروں پر زمین کی سطح سے اونچا کر کے رکھا ہوا تھا۔ کار تقریباً نئی ہی تھی۔

خاتون نے دھیمی آواز میں کہا۔ یہ کار میرے شوہر نے اپنی وفات سے چند دن پیشتر خریدی تھی۔ ان کی وفات کے بعد میں اس میں سوار نہیں ہوئی۔ چونکہ آپ نفیس چیزوں کا صحیح ذوق رکھتے ہیں۔ اس لئے یہ کار میں آپ کی نذر کرتی ہوں۔

جج صاحب نے حیران ہو کر کہا، چچی جان مجھ سے اتنے بڑے احسان کا بوجھ نہ اٹھ سکے گا، میں آپ کی دریا دلی کی داد دیتا ہوں۔ لیکن میں یہ نذرانہ شاید قبول نہ کر سکوں۔ میں تو آپ کا رشتے دار بھی نہیں۔ میرے پاس نئی کار ہے۔ آپ کے بہت سے رشتے دار ایسے ہونگے، جو اس پیکارڈ کار کیلئے بےحد بےتاب ہونگے۔

خاتون نے چلا کر کہا۔ رشتے دار؟ ہاں میرے رشتہ دار ہیں۔ جو میری موت کا انتظار کر رہے ہیں۔ تا کہ میری آنکھیں بند ہوتے ہی وہ اس کار پر ہاتھ صاف کر سکیں۔ لیکن یہ کار انہیں نہیں ملے گی۔

جج صاحب نے کہا، اگر آپ یہ کار اپنے رشتہ داروں کو نہیں دینا چاہتیں، تو آپ اسے پرانی موٹروں کے بیوپاری کے ہاتھ فروخت کرسکتی ہیں۔

انہوں نے جواب دیا۔ اسے بیچ دوں؟ کیا آپ کا خیال ہے کہ میں کار کو فروخت کردونگی؟ کیا آپ سمجھتے ہیں کہ میں یہ دیکھنا گوارہ کرلوں گی، کہ اجنبی لوگ اس پر سوار ہوکر اسے بازاروں میں ادھر، ادھر لئے پھریں۔ اس کار میں دوسرے سوار ہوں، جسے میرے شوہر نے میرے لئے خریدا۔ میں اسے فروخت کرنے کا خیال تک اپنے پاس نہیں پھٹکنے دونگی۔ میں یہ کار آپ کو دے رہی ہوں۔ آپ خوبصورت چیزوں کا ذوق رکھتے ہیں۔ ان کی قدر سے واقف ہیں۔

جج صاحب نے بڑی کوشش کی، کہ وہ کسی نہ کسی طرح اس کار کو لینے سے انکار کرسکیں۔ لیکن اگر وہ ایسا کرتے تو اس بزرگ خاتون کے جذبات کو ٹھیس پہنچتی۔

یہ معمر خاتون ایک بڑے وسیع و عریض گھر میں اپنی شال، دو شالوں، فرانسیسی نوادرات اور اپنی یادوں کے ساتھ اکیلی رہتی ہے۔ بے شمار لوگ اس سے ملاقات کی تمنا رکھتے تھے۔ اس نے اپنا گھر بڑی چاہ سے بنوایا تھا، اور اسے یورپ سے نوادرات لاکر مزین کیا تھا۔ لیکن اب اپنے بڑھاپے کی تنہائی میں وہ ذرا ، ذرا سی انسانی ہمدردی کو اور پر خلوص قدر شناسی کو ترستی تھی، لیکن آج ایک شخص نے اس کی اس خواہش کو پورا کیا تھا، اور جب اس کے اس جذبے کی تسکین ہوئی، تو وہ اس شخص کا شکریہ پیکارڈ کار کے تحفے سے کم کسی شے سے ادا نہ کرسکی۔

اب دوسری کہانی سنئے۔ یہ کہانی ،لیوس اینڈ ویلنٹائن کمپنی کے منیجر ڈونلڈ، ایم ،میکماہن نے بیان کی ہے۔ یہ کمپنی پودے فروشی اور باغبانی کا کام کرتی ہے۔

انھوں نے بیان کیا۔ میں نے لوگوں کو دوست بنانے اور انہیں متاثر کرنے

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

کے طریقوں پر لیکچر سنا،تو اس کے فوراً بعد ہی مجھے ایک مشہور جج کی کوٹھی میں باغیچہ لگانا پڑا۔کوٹھی کے مالک مجھے پھول اور پودے لگانے کے بارے میں چند مشورے دینے باہر نکلے۔

میں نے کہا۔جج صاحب آپ کا شغل بڑا پیارا ہے۔ مجھے آپ کے خوبصورت کتے بہت پسند آئے ہیں۔ مجھے یقین ہے کہ آپ نے میڈیسن سکوئر گارڈن والی کتوں کی نمائش میں بہت سے انعامات حاصل کیے ہونگے۔

میری اس ذرا سی تعریف کا اثر نہایت گہرا پڑا۔جج صاحب نے جواب دیا۔ہاں میں اپنے کتوں کے ساتھ اپنا دل بہلاتا ہوں۔کیا آپ میرا کتا خانہ دیکھنا پسند کریں گے؟

انھوں نے تقریباً ایک گھنٹے تک مجھے اپنے کتوں اور کتوں کے جیتے ہوئے انعامات دکھائے۔وہ ان کے شجرہ ہائے نسب نکال لائے،اوران کی خوبصورت اور ذہین نسلوں کی داستانیں سنائیں۔آخر میں مجھ سے مخاطب ہوکرانہوں نے کہا،،کیا آپ کا کوئی چھوٹا بچہ ہے؟

میں نے جواب دیا،ہاں ایک ہے۔

جج صاحب نے کہا۔وہ کتا پالنا پسند کرے گا؟ میں نے کہا کیوں نہیں؟وہ بے حد خوش ہوگا۔

جج صاحب نے کہا،بہت بہتر تو میں ایک پلا اسے دونگا۔

اس کے بعد انھوں نے مجھے بتانا شروع کر دیا،کہ اس پلے کو کیا،کیا کھلانا پڑے گا؟ پھر وہ ذرا،رکیا ور کہا شاید آپ بھول جائیں۔میں لکھ دیتا ہوں۔اس کے بعد وہ اندر گئے کتے کی نسل اور اس کی ہدایات ٹائپ کیں،اور مجھے چار سو روپے کی قیمت کا ایک پلا دیا۔انھوں نے یہ پلا اور اپنے قیمتی وقت کا سوا گھنٹہ مجھے محض اس

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

لئے عنایت کیا، کہ میں نے ان کے شغل اوراس میں ان کی کامیابی پر اپنی دلی تحسین پیش کی تھی۔

کوڈک کے شہرت یافتہ جارج ایسٹ مین نے ایسی فلم تیار کی ،جس کی بدولت آج کل سینماؤں میں فلمیں دکھائی جاتی ہیں ۔انھوں نے اپنی اس ایجاد کے طفیل چالیس کروڑ روپے اکھٹے کیے،اور دنیا بھر کے مشہور تاجر بن گئے ۔اسی عظیم کارنامے اوراتنی شہرت کے باوجود وہ آپ کی اور میری طرح اپنی قدر شناسی اور تعریف وتحسین کی خواہش رکھتے تھے۔

مثال کے طور پر کئی سال ہوئے ایسٹ مین صاحب اپنی والدہ کی یادگار کے طور پر راچسٹر مین ایسٹ مین مدرسہ موسیقی،اور ایک تھیٹر ہال تعمیر کرارہے تھے۔ مسٹر جیمس ایڈم سن،ان عمارات کیلئے نشستوں کا ٹھیکہ لینا چاہتے تھے،انھوں نے معمار کو ٹیلی فون کیا،اور راچسٹر میں جاکر مسٹر ایسٹ مین سے ملاقات کرنے کا وقت ٹھہرالیا۔

جب ایڈم سن وہاں گئے تو معمار نے کہا،مجھے معلوم ہے کہ آپ نشستوں کا آرڈر لینا چاہتے ہیں ۔لیکن میں آپ کو ابھی سے بتائے دیتا ہوں،کہ جارج ایسٹ آپ سے صرف پانچ منٹ کے لئے گفتگو کرسکیں گے۔وہ بڑے بااصول اور مصروف آدمی ہیں۔اس لئے آپ اپنی بات مختصراًمکمل کرکے باہر نکل آیئے۔

ایڈم سن نے ایسا ہی کرنے کا ارادہ کیا،جب انھیں کمرے میں داخل ہونے کی اجازت ملی تو انھوں نے دیکھا کہ مسٹر ایسٹ مین اپنی میز پر کاغذوں کے ایک ڈھیر پر جھکے بیٹھے ہیں،مسٹر ایسٹ مین نے نظریں اٹھائیں،اپنی عینک اتاری اور معمار اور مسٹر ایڈم سن کی طرف آتے ہوئے کہا،تسلیم حضرات میں آپ کی کیا خدمت کرسکتا ہوں ۔معمار نے تعارف کرایا،تو مسٹر ایڈم سن نے کہا۔آپ سے ملاقات کا

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

انتظار کرتے ہوئے میں آپ کے دفتر کی بہت تعریف کر رہا تھا۔اگر میرے پاس اس جیسا کمرہ ہوتو اس میں بیٹھ کر کام کرنے سے کتنی زیادہ مسرت حاصل ہو۔آپ شاید جانتے ہوں کہ میں لکڑی کے سامان کی تجارت کرتا ہوں۔لیکن میں نے آج تک آپ کے دفتر سے زیادہ خوبصورت دفتر نہیں دیکھا۔

جارج ایسٹ مین نے جواب دیا،آپ نے ایک ایسی بات یاددلادی ہے ،جو میرے ذہن سے بالکل اتر گئی تھی ۔یہ دفتر بہت خوبصورت ہے،جب یہ پہلے پہل تیار ہوا تو میں اس میں بیٹھا پھولا نہ سماتا تھا۔لیکن آج کل میں اس کے اندر آتا ہوں تو میرے ذہن پر پہلے ہی سے اتنی چیزیں سوار ہوتی ہیں۔کہ بعض اوقات تو اس کمرے پر ہفتوں نظر بھی نہیں پڑتی۔

ایڈم سن نے دو قدم آگے چل کر لکڑی کی ایک فالتو تختی پر ہاتھ پھیرا،اور کہا،میرے خیال میں یہ انگریزی شاہ بلوط کی بنی ہوئی ہے۔یہ اطالوی طرز سے قدرے مختلف بناوٹ کی ہے۔

ایسٹ مین نے جواب دیا،ہاں یہ انگلستان سے منگوائی گئی ہے۔یہ میرے لئے ایک دوست نے منتخب کی تھی،جو لکڑی کے قیمتی سامان کے ماہر ہیں۔

پھر ایسٹ مین نے ایڈم سن کو سارا دفتر گھما پھرا کر دکھایا،اس کا ایک،ایک ،حصہ۔ایک ایک چیز کا رنگ و روغن،ہاتھ سے کھدے ہوئے کتبے اور دوسری بہت سی چیزیں جو خود انھوں نے پسند کی تھیں اور تیار کروائی تھیں۔

کمرے میں ادھر،ادھر گھومتے ہوئے لکڑی کی نفیس چیزوں کی تعریف کرتے ہوئیوہ ایک کھڑکی کے سامنے کھڑے ہوگئے۔اور جارج ایسٹ مین نے اپنے مخصوص نرم و نازک لہجے میں ان اداروں کا ذکر چھیڑ دیا۔جن کے ذریعے وہ بنی نوع انسان کی خدمت کر رہے تھے۔مثلاً راچسٹر کی یونیورسٹی،جنرل ہسپتال،ہو

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

میوپیتھک ہسپتال، دوست گھر، بچوں کا ہسپتال وغیرہ۔ مسٹر ایڈم سن نے انھیں دولت کے اس بہترین مصرف اور انسانی مصیبتوں کو دور کرنے کی کوشش پر مبارک باد دی۔ پھر جارج ایسٹ مین نے شیشے کا ایک بکس کھولا۔ جس میں سے انھوں نے وہ کیمرہ نکالا، جو اپنی نوعیت کی پہلی چیز تھی، اور جسے انھوں نے ایک انگریز سے خریدا تھا،

اس کے بعد ایڈم سن نے جارج ایسٹ مین سے ان کی ابتدائی زندگی اور کاروبار پوچھا، انہوں نے نہایت دردبھرے لہجے میں اپنے بچپن کے افلاس کی باتیں کیں۔ اور بتایا کہ ان کی بیوہ والدہ ایک بورڈنگ ہاؤس میں کام کیا کرتی تھیں۔ اور وہ خود ایک بیمہ کمپنی میں دو روپے روز پر کلرکی کیا کرتے تھے۔ انہیں دن رات ہر وقت غربت کا غم گھن کی طرح کھائے جاتا تھا۔ آخر انھوں نے فیصلہ کیا کہ وہ کم از کم اتنا روپیہ ضرور کمائیں گے کہ ان کی والدہ کو بورڈنگ ہاؤس سے نجات ملے، اور وہ عمر کے چند دن آرام کی زندگی بسر کر سکیں۔

مسٹر ایڈم سن اسی طرح ان سے سوالات کرتے رہے، اور جب ایسٹ مین فوٹوگرافی کی خشک پلیٹوں سے متعلق اپنے تجربات بیان کر رہے تھے تو وہ بڑے انہماک سے ان کی باتیں سنتے رہے۔ ایسٹ مین نے بتایا کہ وہ کس طرح ایک دفتر میں سارا سارا دن کام کرتے رہتے ہیں۔

اور کس طرح بعض اوقات رات رات بھر تجربے کرتے رہتے تھے۔ اور کیمیائی چیزوں سے نتائج مرتب ہونے کے دوران میں وہ کس طرح کبھی، کبھی اونگھ لیا کرتے تھے۔ اور کس طرح بسا اوقات وہ تین تین دن تک اتنے مصروف رہا کرتے تھے، کہ کپڑے صاف کرنے اور بدلنے تک کی فرصت نہ ملتی تھی۔

مسٹر ایڈم سن کو ایسٹ مین کے دفتر میں سوا دس بجے بلایا گیا تھا۔ انہیں تنبیہ

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

کی گئی تھی، کہ وہ پانچ منٹ سے زیادہ وقت نہ لیں۔ لیکن ایک گھنٹہ گزر گیا، دو گھنٹے گزر گئے۔ لیکن وہ ابھی تک باتیں کر رہے تھے۔

بالآخر جارج ایسٹ مین نے، ایڈم سن سے مخاطب ہو کر کہا۔ پچھلے دنوں جب میں جاپان گیا، تو میں نے چند کرسیاں خریدیں۔ اور انہیں گھر لے آیا۔ ان کرسیوں کو میں نے دھوپ میں بیٹھنے کے لئے برآمدے میں رکھ دیا۔ دھوپ کے باعث ان کا رنگ کچھ پیلا سا پڑ گیا۔ ایک دن میں بازار گیا، روغن خریدا، اور گھر آ کر خود ان کرسیوں کو روغن کیا۔ کیا آپ ملاحظہ فرمائیں گے کہ میں کرسیوں پر روغن کرنے میں کہاں تک کامیاب ہوا ہوں۔ کیا ہی اچھا ہو کہ آپ آج دوپہر کا کھانا میرے ساتھ تناول فرمائیں۔ میں آپ کو وہ کرسیاں دکھاؤں گا۔

دوپہر کا کھانا کھا چکے تو مسٹر ایسٹ مین نے ایڈم سن کو وہ کرسیاں دکھائیں جو وہ جاپان سے لائے تھے۔ ان میں سے ہر ایک کرسی کی قیمت چھ روپے سے زائد نہ ہو گی۔ لیکن ایسٹ مین جو تجارت میں چالیس کروڑ روپے کما چکے تھے۔ ان کرسیوں پر بہت ناز کرتے تھے۔ کیونکہ انہوں نے اپنے ہاتھ سے روغن کیا تھا۔

مسٹر ایسٹ مین کی زیر تعمیر عمارتوں میں نشستوں کے لئے ساڑھے تین لاکھ روپے کا ٹھیکہ تھا۔ آپ کے خیال میں یہ ٹھیکہ کسے ملا۔ ظاہر ہے کہ ایڈم سن کو۔

اس کے بعد ایسٹ مین آخری دم تک ایڈم سن کے قریبی دوست رہے۔

اب سوال یہ ہے کہ آپ اور میں اس جادو اثر اصول کی آزمائش کہاں کریں؟ اپنے گھر ہی سے ابتدا کیوں نہ کی جائے۔ میرے خیال میں گھر کے علاوہ کوئی ایسی جگہ نہیں۔ جہاں اس اصول کو نظر انداز نہ کیا جاتا ہو، اور جہاں اس کی اتنی ضرورت ہو۔ آپ کی بیوی میں کچھ تو خوبیاں ہونگی۔ یا کم از کم کبھی تو تھیں۔ ورنہ آپ ان سے شادی نہ کرتے۔ لیکن آپ کو ان خوبیوں کو سراہے کتنا عرصہ گزرا ہے؟

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

کتنا عرصہ ذرا سوچئے تو سہی۔

آج سے چند سال پیشتر میں مچھلی کا شکار کھیل رہا تھا۔ میں کینڈا کے جنگل میں ایک الگ تھلگ کیمپ میں تنہا تھا۔ مطالعے کے لئے مجھے صرف ایک مقامی اخبار دستیاب ہوتا تھا، میں اس کا ایک ایک حرف پڑھتا تھا، حتیٰ کہ اس کے اشتہارات تک پڑھ جاتا تھا، ایک دن میں نے اس اخبار میں ڈورتھی ڈکس کا ایک مقالہ پڑھا۔ اس کا مقالہ مجھے اتنا پسند آیا، کہ میں نے یہ مضمون اخبار میں سے کاٹ کر اپنے پاس رکھ لیا۔ اس نے لکھا تھا کہ وہ بیویوں کو کی جانے والی نصیحتیں سن، سن کر تنگ آ چکی ہے۔ اس کے خیال میں اس کے بجائے دولہا میاں کو ایک طرف لے جا کر یہ مفید مشورہ دیں تو بہت ہی اچھا ہو۔

جب تک آپ کو خوشنودی حاصل کرنے کا ڈھنگ نہیں آتا شادی مت کیجئے۔

شادی سے پہلے عورت کی تعریف تو عام رجحان ہے۔ لیکن شادی کے بعد اس کی تعریف نہ صرف ایک ضرورت بلکہ ذاتی تحفظ بھی ہے۔ شادی میں سادگی اور صاف دلی کے لئے کوئی جگہ نہیں۔ یہ تو سیاسی اکھاڑہ ہے۔

اگر آپ ہر روز عید اور ہر رات شب برات منانا چاہتے ہیں۔ تو اپنی بیوی کے گھر بار سنبھالنے کے سلیقے کو مت ٹھکرائیے۔ اس کا اپنی والدہ کے انتظام سے مقابلہ نہ کیجئے، بلکہ اس کے برعکس اس کے سلیقے اور سگھڑاپے کی ہمیشہ تعریف کیجئے۔ اور اپنے آپ کو کھلے دل سے مبارکباد دیجئے۔ کہ آپ کتنے خوش نصیب ہیں۔ کہ آپ کو ایسی بیوی ملی ہے جو بیک وقت، زہرہ، سرسوتی، اور میری این کی خوبیوں کا مجموعہ ہے۔ خواہ گوشت بےلذت اور روٹی جل کر کوئلہ ہوگئی ہو۔ آپ شکایت ہرگز نہ کیجئے۔ صرف اتنا کہیے۔ آج کا کھانا تمہارے روزانہ کے معیار کو نہیں چھو سکا۔ آپ

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

دیکھیں گے کہ وہ آپ کے معیار پر پورا اترنے کی خاطر باورچی خانے کے چولھے پر اپنی بھینٹ چڑھانے سے بھی گریز نہیں کرے گی۔

لیکن یہ عمل ایکدم شروع نہ کیجئے۔آپ جلد بازی کریں گے تو اسے شک ہو جائے گا۔آج کی رات یا کل رات اس کے لئے کچھ پھول یا مٹھائی کا ڈبہ لائیے۔ صرف یہ کہہ کر نہ بیٹھ رہیے، کہ مجھے ایسا کرنا چاہیے۔ایسا کیجئے بھی، یہ نذرانہ ایک مسکراہٹ اور چند محبت بھرے الفاظ کے ساتھ پیش کیجئے۔اگر زیادہ سے زیادہ مرد عورت اس اصول پر چلنا شروع کر دیں تو مجھے یقین ہے کہ آج کل کی طرح سولہ فیصدی شادیاں ناکام نہیں ہونگی۔

کیا آپ جاننا چاہتے ہیں؟ کہ کوئی عورت کیسے آپ کی محبت کا دم بھرنے لگے۔اس کا راز یہ ہے۔

اس میں کامیابی یقینی ہے۔یہ کوئی میری ایجاد نہیں۔میں نے اسے ڈورتھی ڈکس سے سیکھا ہے۔اس نے ایک مرتبہ ایک مشہور کثیر الازدواج شخص سے ملاقات کی۔وہ تئیس عورتوں کا دل اور ان کا مال و متاع جیت چکا تھا۔(یہاں یہ بتا دینا چاہیے، کہ ڈورتھی ڈکس کی ملاقات کے وقت وہ شخص جیل میں تھا) جب اس نے عورتوں کو اپنے دام محبت میں گرفتار کرنے کا نسخہ اس سے دریافت کیا۔تو اس نے جواب دیا، کہ یہ ہرگز کوئی چال نہیں۔صرف اتنا کرنے کی ضرورت ہے کہ ہمیشہ عورت کے ساتھ اسی کی ذات کے بارے میں گفتگو کی جائے۔

اور یہی طریقہ مردوں کے ساتھ کامیاب رہتا ہے۔ڈسرائیلی سلطنت برطانیہ کے ایک مشہور و معروف وزیراعظم کا قول ہے:

کسی شخص سے اسی کی ذات کے متعلق بات چیت کیجئے۔اور وہ مسلسل گھنٹوں آپ کی بات سنتا جائے گا۔

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

اس لئے اگر آپ چاہتے ہیں کہ لوگ آپ کو پسند کریں تو چھٹا اصول ہے:
دوسرے شخص کو اس کی اہمیت کا احساس دلائے، اور تہہ دل سے اس کی تعریف کیجئے۔

آپ اس کتاب کو کافی عرصے سے پڑھ رہے ہونگے۔ اب اسے بند کر دیجئے۔ مصمم ارادہ کر لیجئے، اور اس فلسفے کو قریب ترین شخص پر آزمانا شروع کر دیجئے، اور اس کا جادو دیکھئے۔

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

یاددہانی

لوگوں کے دل میں گھر کرنے کے چھ طریقے

پہلا طریقہ: دوسرے لوگوں میں سچی دلچسپی لیجئے۔

دوسرا طریقہ: مسکرائیے۔

تیسرا طریقہ: یادرکھئے کہ کسی شخص کے لئے اس کا اپنا نام اس کے لئے سب سے زیادہ اہم اور میٹھی آواز ہے۔

چوتھا طریقہ: لوگوں کی باتیں توجہ سے سنئے۔لوگوں کو اپنی ذات کے بارے میں گفتگو پر اکسائیے۔

پانچواں طریقہ: ان چیزوں کے متعلق بات چیت کیجئے۔جن سے آپ کے مخاطب کو دلچسپی ہے۔

چھٹا طریقہ: دوسرے شخص کو اہمیت کا احساس دلائیے،اور تہ دل سے اس کی تعریف کیجئے۔

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

آپ بحث وتکرار کرنے سے جیت نہیں سکتے

جنگ عظیم کے ختم ہونے کے فورا بعد میں نے لندن میں ایک گراں قدر سبق سیکھا۔ میں ان دنوں سر راس سمتھ کے مقامی ادارے کا منیجر تھا۔ جنگ کے دوران میں سر راس نے فلسطین میں کارہاے نمایاں انجام دے کر آسٹریلیا کا نام روشن کر دیا تھا صلح ہو جانے کے بعد جلد ہی سر راس نے آدھی دنیا کے گرد ہوائی جہاز میں تیس دن کا سفر طے کرکے دنیا کو حیرت میں ڈال دیا۔اس سے پہلے اس قسم کی مہم سر کرنے کی کوشش نہیں کی گئی تھی۔ دنیا بھر میں تہلکہ مچ گیا۔حکومت آسٹریلیا نے انہیں چار ہزار کا انعام پیش کیا۔شاہ انگلستان نے انہیں نائٹ کا خطاب دیا۔ اور کچھ عرصے کیلئے یونین جیک کے سائے تلے یعنی دولت مشترکہ میں ان کی سب سے زیادہ تعریف وتوصیف ہوتی رہی۔ایک رات میں ایک ایسی دعوت میں شریک تھا۔جو سر راس کے اعزاز میں دی گئی تھی۔اور کھانے کے دوران میں میرے قریب بیٹھے ہوئے مہمان نے ایک بڑی مزاحیہ کہانی سنائی۔جس کا مرکزی خیال یہ تھا۔ ایک دیوتا ہمارے کاموں کے انجام سنوارتا بگاڑتا ہے۔ہم اس میں مداخلت نہیں کر سکتے۔

جنہوں نے یہ معقولہ سنایا تھا۔وہ فرمانے لگے کہ یہ بائبل کی ایک آیت ہے ۔وہ غلط بیان کر رہے تھے۔ مجھے معلوم تھا۔میں اچھی طرح جانتا تھا۔کہ وہ غلط بیانی کر رہے ہیں۔اور مجھے ان کے غلط ہونے میں ذرا بھی شبہ نہ تھا۔اس لئے میں نے اپنی اہمیت جتانے اور احساس برتری کے حصول کے لئے ایک بن بلائے مہمان کی طرح اس بیان کو درست کرنے کی تکلیف اپنے ذمے لے لی۔

لیکن وہ اپنی ضد پر اڑ گئے۔کیا؟ شکسپیر کا مصرعہ؟ ناممکن! لغو یہ حوالہ میں نے بائبل سے دیا تھا۔

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

مجھے اچھی طرح معلوم ہے۔

کہانی بیان کرنے والے صاحب میری دائیں جانب تشریف رکھتے تھے۔ اور میری بائیں جانب میرے ایک پرانے دوست مسٹر فرینک گیمنڈ تشریف فرما تھے۔ مسٹر گیمنڈ نے کئی سال شکسپیر کے مطالعے میں صرف کئے تھے۔ ہم دونوں اس بات پر متفق ہو گئے کہ فیصلہ مسٹر گیمنڈ پر چھوڑ دیا جائے۔ انہوں نے سارا قصہ سنا۔ میز کے نیچے سے مجھے اپنے پاؤں سے ٹھوکر ماری۔ اور کہا۔ ڈیل تم غلط کہتے ہو۔ یہ صاحب درست فرماتے ہیں یہ حوالہ بائبل سے ہے اس رات گھر واپس آتے ہوئے میں نے راستے میں مسٹر گیمنڈ سے کہا فرینک تمہیں تو اچھی طرح معلوم تھا کہ وہ حوالہ شکسپیر سے تھا انہوں نے جواب دیا۔ یقیناً مجھے معلوم تھا ہملٹ۔ ایکٹ نمبر ۵ سین نمبر ۲ لیکن پیارے ڈیل ہم ایک خوشی کے موقع پر ضیافت میں بطور مہمان شریک تھے۔ کسی آدمی کو جھوٹا ثابت کرنے سے حاصل کیا۔ وہ اس طرح آپ کو پسند کرے گا۔ اسے اپنی خفت مٹانے کا موقع کیوں نہ دیا جائے۔ اس نے آپ کی رائے نہیں پوچھی تھی۔ وہ آپ کی رائے نہیں چاہتا تھا۔ پھر اس سے تکرار کیوں کی جاتی؟ حجت بازی سے ہمیشہ پرہیز کرنا چاہیے۔ حجت بازی سے پرہیز کرنا چاہیے، جس شخص نے یہ الفاظ کہے وہ اب اس دنیا میں لیکن جو سبق اس نے مجھے سکھایا وہ اب تک زندہ ہے

مجھے اس سبق کی از حد ضرورت تھی کیونکہ میں بڑا سخت دلیل باز تھا میں نوجوانی کے دنوں میں اپنے بھائی کے ساتھ دنیا بھر کی چیزوں پر بحث کر چکا تھا۔ جب میں کالج گیا تو میں نے علم واستدلال سیکھا۔ اور بڑے بڑے مباحثوں میں شریک ہوا۔ میری مثال کچھ ایسی تھی کہ آپ مسوری کی بات کریں تو میں فوراً کہہ دوں کہ میں تو پیدا ہی وہاں ہوا تھا۔ چنانچہ وہاں کی ہر پر بحث کرنے کے لیے تیار ہوتا تھا۔ اس کے بعد میں نے علم بحث واستدلال کا مضمون نیویارک میں پڑھایا اور مجھے یہ

اعتراف کرتے ہوئے بڑی شرمندگی محسوس ہوتی ہے کہ ایک مرتبہ میں نے ایک موضوع پر کتاب لکھنے کا منصوبہ بنایا تھا۔ میں نے لوگوں کی دلیلیں سننا ان پر تنقید کرنا ان سے الجھنا اور اپنی ہزارہا دلیلوں کے اثرات مرتب کرنا شروع کیا اور بعد میں اس نتیجے پر پہنچا کہ بحث جیتنے کا ایک ہی طریقہ ہے۔۔۔۔اور وہ **دلیل** بازی سے پرہیز۔۔**دلیل** بازی سے اتنا ہی دور بھاگے۔۔ جتنا آپ کوڑیالے سانپ اور خوفناک زلزلے سے دور بھاگتے ہیں۔نوے فی صدی ایسا ہوتا ہے کہ بحث کہ خاتمے پر طرفین میں سے ہر شخص یہ احساس لے کر اٹھتا ہے کہ وہ عین راستی پر اور اس کا حریف غلطی پر ہے۔

آپ **دلیل** کو نہیں جیت سکتے۔اگر آپ **دلیل** کو جیت بھی جائیں۔ پھر بھی یہی سمجھیں کہ آپ ہار گئے۔ کیوں؟ فرض کیجئے کہ آپ کو اپنے حریف پر کامیابی ہوتی ہے اور آپ اس کی دلیلوں کو رد کر کے پھینک دیتے ہیں۔اور ثابت کر دیتے ہیں کہ وہ غلطی پر ہے۔پھر کیا ہوگا؟ آپ خوش ہوں گے لیکن وہ؟ آپ نے اس کو نیچا دکھایا ہے۔آپ نے اس کے غرور کو زخمی کیا ہے۔وہ آپ کی فتح سے سے نفرت کرے گا۔جس آدمی کو مجبورا کوئی بات ماننی پڑ رہی ہو۔وہ اپنے غرور کی خاطر اپنی پہلی بات پر قائم رہنے کی کوشش کرتا ہے۔

میوچل لائف انشورنس کا کمپنی نے اپنے سیلز مینوں کے لئے ایک واضح پالیسی معین کر رکھی ہے اور وہ یہ ہے۔بحث مت کرو۔

کاروبار کے معنی حجت بازی نہیں ہے۔کاروباری اور سچے۔۔۔۔**دلیل** کا آپس میں دور کا بھی واسطہ نہیں۔انسانی ذہن اس طریقے سے نہیں بدلا جاتا۔کئی سال ہوئے آئرلینڈ کا ایک جھگڑالو نوجوان پیٹرک جے اوئیر تفریح کے طور پر میری جماعت میں شامل ہوا۔اس کی تعلیم نہ ہونے کے برابر تھی۔لیکن جھڑپ لینے میں وہ

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

سب سے آگے ہوتا تھا۔وہ شوفر بھی رہ چکا تھا۔وہ میری جماعت میں اس لے شامل ہوا کہ وہ آٹو موبیل ٹرک بیچنے میں کامیاب نہیں ہو رہا تھا۔ذرا سی پوچھ گچھ کے بعد پتہ چل گیا کہ وہ انہی لوگوں کے ساتھ تو تو میں میں ہونے اور انہیں ناراض کرنے میں لگا رہتا تھا جن کے ساتھ وہ تجارت کرنے کی کوشش کرتا رہا تھا۔اگر کوئی گاہک کسی ٹرک کے بارے میں کوئی خلاف توقع بات کہ بیٹھتا تو پیٹرک آگ بگولا ہو جاتا اور اس کی گردن دبوچ لیتا۔ان دنوں پیٹرک نے بہت سی بحثیں جیتیں۔بعد میں اس نے مجھے بتایا۔میں اپنے حریف کے دفتر سے اکثر یہ کہتا ہوا نکلتا تھا کہ میں نے اس کمینے کو خوب سنائیں۔اس میں کیا شک تھا کہ میں اسے سناتو خوب آتا تھا لیکن اس کے ساتھ میں ایک پائی کا کاروبار نہ کر پاتا تھا۔۔

میرے سامنے پہلا سوال یہ تھا کہ پیٹرک کو بات کرنے کا ڈھنگ بتایا جائے۔بلکہ میرا کام یہ تھا کہ اسے بات کرنے سے باز رہنے اور تو تکار سے پرہیز کرنے کی تربیت دوں۔

مسٹر پیٹرک اوہیر اب نیو یارک میں وائٹ موٹر کمپنی کا سب سے بڑا ایجنٹ ہے۔اب اس کا طریق کار کیا ہے؟ یہ رہی اس کی اپنی زبانی۔۔۔اگر اب میں کسی خریدار کے دفتر میں جاؤں اور وہ کہدے،،کیا؟ وائٹ کمپنی کا ٹرک؟اس کا مال اچھا نہیں ہوتا۔میں اس کمپنی کے یہاں کا کوئی مال نہیں خریدوں گا۔میں تو ہوزائٹ کمپنی کا ٹرک خریدوں گا،،تو میں کہتا ہوں۔ہاں بھائی جان،ہوزائٹ کے ٹرک واقعی اچھے ہوتے ہیں۔اگر آپ ان کے یہاں کا ٹرک خریدیں گے۔تو آپ بالکل ٹھیک کریں گے۔یہ ٹرک ایک بہت اعلی قسم کی کمپنی تیار کرتی ہے اور اعلی قسم کے لوگ انہیں فروخت کرتے ہیں

،،وہ شخص بالکل چپ ہو جاتا ہے۔دلیل کی ضرورت نہیں رہتی۔۔اگر وہ

کہتا ہے۔ہوزئٹ بہترین ہے تو میں کہتا ہوں، بلاشبہ وہ؟ وہ پھر چپ ہو جاتا ہے۔ وہ کہاں تک یہ کہے جائے گا کہ وہ بہترین ٹرک ہے۔کیونکہ میں خود اس سے اتفاق کر چکا ہوں۔ چناچہ ہوزائٹ کی بات ختم ہو جاتی ہے اور میں اپنے وائٹ ٹرک کی خوبیا ں بیان کرنی شروع کر دیتا ہوں۔

''کبھی ایسا وقت بھی تھا کہ اس قسم کا ٹیڑھا دوکاندار مجھے مارے غصے کے سرخ کر دیتا تھا''۔

میں ہوزائٹ کے خلاف دلیلیں دینا شروع کر دیتا اور جتنا بھی میں ہوزئٹ کے خلاف دلیلیں دیتا۔ اتنا ہی یہ بات میرے مقصد کے خلاف جاتی۔خریدار ہوزئٹ کی خوبیوں پر جس قدر اڑا رہتا اتنا ہی میری بات میرے مقصد کے برعکس میرے حریف کے حق میں ہو جاتی۔

''اب میں ان باتوں پر دھیان کرتا ہوں تو مجھے حیرانی ہوتی ہے کہ ان دنوں میں کس طرح کوئی چیز فروخت کرلیا کرتا تھا۔میں نے جھگڑے اور دلیل بازی میں کئی سال ضائع کر دئے۔۔اب میں اپنا منہ بند رکھتا ہوں تو فائدے میں رہتا ہوں۔،،

دانش مند بن فرینکلن کہا کرتے تھے۔''آپ دلیل بازی،جھگڑے،اور دوسرے کی مخالفت سے بھی فتح حاصل کرلیں گے۔لیکن آپ کی یہ فتح بالکل بے معنی ہوگی۔کیونکہ آپ کو اپنے حریف خشنودی کبھی حاصل نہ ہو سکے گی۔،،

دانش مند بن فرینکلن کہا کرتے تھے۔،،آپ کو کس قسم کی فتح کی ضرورت ہے۔علمی یا ڈرامائی فتح،یا انسان کی خوشنودی۔آپ بیک وقت دونوں حاصل نہیں کر سکتے۔

رسالہ بوسٹن ٹرانسکرپٹ میں ایک مرتبہ یہ مزاحیہ شعر چھپے تھے۔۔

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

یہاں ولیم جے آرام فرما رہے ہیں۔

جو اپنے آپ کو راہ راست پر ثابت کرتے ہوئے ختم ہو گئے جو صحیح بالکل صحیح راستے پر چل رہے تھے۔

لیکن اب وہ ہمیشہ کے لئے یوں چپ ہیں۔ گویا وہ ہمیشہ سے غلطی پر تھے آپ کی دلیل بالکل صحیح ثابت ہو سکتی ہے لیکن جہاں تک دوسرے شخص کے نقطۂ نظر کو بدلنے کا تعلق ہے۔ آپ اتنے ہی ناکام ہوں گے۔ جتنے کہ آپ غلطی پر ہونے کی صورت میں ہوتے۔

صدر ولسن کی کابینہ کے مہتمم خزانہ ولیم جے میکا رڈ نے ایک دفعہ کہا کہ مجھے سیاست کے سالہا سال کے تجربے سے یہ سبق حاصل ہوا ہے۔۔ کہ جاہل آدمی کو دلیل سے ہرانا ناممکن ہے۔،،

مسٹر میکارڈ کے خیال میں صرف کسی جاہل آدمی کو بحث سے ہرانا ناممکن ہے؟

لیکن میرا تجربہ تو یہ ہے کہ کسی آدمی کا معیار ذہانت خواہ کچھ بھی ہو۔ بحث سے اس کے نقطۂ نظر کو بدلنا ناممکن ہے۔

مثال کے طور پر ایک مرتبہ انکم ٹیکس کے ایک مشیر نے فریڈرک ایس پارسنس ایک سرکاری ٹیکس انسپکٹر کے ساتھ ایک گھنٹہ تک بحث و تکرار میں مصروف رہے۔ چھتیس ہزار روپے کی رقم کا جھگڑا تھا۔ مسٹر پارسنس مصر تھے کہ یہ رقم ناقابل وصول قرضہ ہے۔ یہ روپیہ کسی صورت وصول نہیں کیا جا سکتا۔ اس پر ٹیکس نہیں لگنا چاہیے۔ لیکن انسپکٹر صاحب فرماتے تھے

ناقابل وصول قرضہ؟ میں کیسے مان لوں۔ اس پر ٹیکس ضرور لگنا چاہیے۔،،

مسٹر پارسنس نے میری جماعت کو بتایا۔،، یہ انسپکٹر بڑے دیدہ دلیر، ضدی

اور سخت مزاج کے تھے۔ان پر دلیل اور حق بات کا اثر نہیں ہوتا تھا۔جوں جوں ہم بحث کرتے گے وہ اور بھی سخت ہوتے گے۔اس لئے میں نے دلیل بازی سے گریز کرنے،موضوع گفتگو کو بدلنے اور تحسین وتعریف اختیار کرنے کا فیصلہ کیا

''میں نے کہا۔انا اہم اور مشکل فیصلوں کے مقابلہ میں جو آپ کو اکثر کرنا پڑتے ہیں۔یہ معاملہ بہت ہی معمولی ہے۔میں نے بھی ٹیکس کے قوانین کا مطالعہ کیا ہے۔لیکن میرا علم کتابوں تک محدود ہے ہے۔آپ کے علم کا سرچشمہ تجربے کی دہکتی ہوئی بھٹی ہے۔مجھے اکثر یہ تمنا رہی کہ مجھے آپ جیسا منصب نصیب ہوتا تو میں آپ کی طرح بہت کچھ سیکھ سکتا۔میں نے یہ الفاظ بڑے پرخلوص انداز سے کہے؟

انسپکٹر صاحب اپنی کرسی پر ڈٹ کر بیٹھے اور گردن کو ٹیک لگا کر بڑی دیر تک اپنے منصب پر بات کرتے رہے اور مجھے بتاتے رہے کہ انہوں نے کون کون سی جعل سازیاں پکڑی ہیں۔رفتہ رفتہ ان کا لہجہ نرم پڑتا گیا اور وہ نہایت ہی دوستانہ انداز میں گفتگو کرنے لگے اور ہوتے ہوتے بات ان کے بال بچوں تک جا پہنچی۔وہ رخصت ہوتے وقت فرما گئے۔کہ،،میں آپ کے مسئلے پر مزید غور کروں گا اور چند دنوں تک آپ کو اپنے فیصلے سے آگاہ کروں گا،،

تین دن بعد وہ میرے دفتر میں آئے اور انہوں نے بتایا،،میں نے فیصلہ کر لیا ہے کہ آپ والی رقم پر ٹیکس نہ لگایا جائے۔،،

یہ ٹیکس انسپکٹر ایک عام انسانی کمزوری کا مظاہرہ کر رہے تھے۔وہ احساس برتری کے بھوکے تھے۔جب تک مسٹر پارسنس ان کے ساتھ بحث کرتے رہے وہ بڑے جوش وخروش سے مقابلہ کرکے اپنے احساس برتری کی تسکین کرتے رہے۔لیکن جونہی ان کی برتری کو تسلیم کرلیا گیا اور بحث بند ہوگئی اور انہیں اپنی انا کو بلند کرنے کا موقع ملا۔تو وہ ایک ہمدرد اور مہربان انسان بن گئے۔

نپولین کا خانساماں کونستان اکثر ملکہ جوزفین کے ساتھ بلیرڈ کھیلا کرتا تھا۔ وہ اپنی کتاب،، نپولین کی نجی زندگی کی جھلکیاں،، کے تہتر ویں صفحے پر لکھتا ہے۔ اگر چہ میں بلیرڈ کا پکا کھلاڑی تھا۔ پھر بھی میں جوزفین سے ہمیشہ مات کھا جایا کرتا تھا۔ اس بات سے وہ بہت زیادہ خوش رہتی تھی۔،، ہمیں کونستان سے ایک سبق سیکھ لینا چاہیے۔۔۔۔۔،، کہ چھوٹی موٹی تکرار میں ہمیں چاہیے کہ اپنے گاہکوں محبوباؤں شوہروں بیویوں سے ہم ہار مان لیں

گوتم بدھ کا قول ہے۔۔نفرت ،نفرت سے ختم نہیں ہوتی بلکہ محبت سے مٹتی ہے،،

کوئی غلط فہمی بھی دلیل بازی سے ختم نہیں ہوتی۔۔ اس کے بجائے حکمت عملی حسن سلوک سمجھوتے اور حریف کے نقطہ نظر کو ہمدردی سے سمجھنے کی کوشش سے دور ہو سکتی ہے۔

لنکن نے ایک مرتبہ ایک فوجی افسر کو اپنے ایک ساتھی کے ساتھ دنگا کرنے پر بڑی سخت تنبیہ کی تھی۔ اس نے کہا تھا۔ جو آدمی اپنے منصبی فرائض سے کما حقہ عہدہ براء ہونا چاہے۔ اس کے پاس ذاتی لڑائی جھگڑے کے لیے وقت نہیں ہوتا۔ وہ کبھی ایسا اقدام نہیں کرتا۔ جس کی سزا خود اسے بھگتنا پڑے۔ وہ اپنے مزاج کو بگڑنے نہیں دیتا اور اپنے آپ پر قابو رکھتا ہے۔ غلطیوں کو بھی تسلیم کر لیجے خواہ آپ اپنے آپ کو بے گناہ سمجھتے ہوں۔۔۔۔۔۔۔۔۔ ہر چھوٹی سے چھوٹی خطا کو بھی مان لیجے جو بظاہر آپ سے ہی سرزد ہوئی ہو۔ سڑک پر چلنے کا حق آپ کا بھی ہے لیکن اگر آپ کتے کو گزر لینے دیں گے تو وہ آپ کو کاٹ نہ کھائے گا۔ اگر آپ نے ایسا نہ کیا تو کتا آپ کو کاٹ کھائے گا۔ پھر خواہ آپ کتے کو قتل کر ڈالیں لیکن کتے کا کاٹا اچھا نہ ہوگا،،

اس لئے پہلا اصول ہے

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

آپ بحث وتکرار کرنے سے جیت نہیں سکتے

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

دشمنی کا راستہ اور اس راستہ سے بچ نکلنے کی ترکیب

جن دنوں تھیوڈور روزویلٹ امریکہ کے صدر تھے تو انہوں نے اس بات کا اعتراف کیا تھا۔ اگر میں پورا نہیں بلکہ محض تین چوتھائی وقت بھی صحیح راستے پر گامزن رہ سکوں تو میں اپنی توقعات سے بڑھکر کامیابی حاصل کر سکتا ہوں۔،،

اگر بیسویں صدی کے ایک اتنے نامور شخص کا اپنی کامیابی کا یہ معیار تھا کہ وہ سو میں سے پچھتر حاصل کر لینے کو بہت بڑی بات سمجھتا تھا تو پھر آپ اور ہم کس شمار میں ہیں۔

اگر آپ محض ۵۵ فی صدی راستی پر رہ سکیں تو آپ کے لے آسمبلی کا ممبر منتخب ہونا، لاکھوں کی تعداد میں روپے کمانا، سیر وسیاحت کے لے ایک نجی جہاز خرید لینا اور کسی مشہور ومعروف نغمہ نواز دوشیزہ سے شادی کر لینا یہ سب کچھ بہت آسان سی بات ہے۔ لیکن اگر آپ یقین سے نہیں کہہ سکتے کہ آپ ۵۵ فی صدی راستی پر ہیں۔ تو آپ کو یہ کہنے کا حق کیسے ہے کہ لوگ غلطی پر ہیں۔

آپ ایک نظر، لہجے، یا اشارے سے ہی کسی دوسرے شخص کو فصیح وبلیغ الفاظ سے بھی زیادہ موثر طریقے سے بتا سکتے ہیں کہ وہ غلطی پر ہے اور اگر آپ اسے یہ بتا سکتے ہیں تو کیا آپ اسے اپنا ہم خیال بنالیں گے؟ ہرگز نہیں؟ وجہ؟ یہی کہ آپ نے اس شخص کی قابلیت، قوت فیصلہ، جزبہ فخر، اور عزت نفس کو بری طرح مجروع کیا ہے وہ آپ پر جوابی حملہ کرنا چاہے گا۔ وہ اپنے نظریے کو کبھی ترک نہیں کرے گا۔ اب تو اگر آپ اس پر افلاطون یا کانٹ کی منطق کی بوچھاڑ بھی شروع کر دیں تو آپ اس کے نقطہ نظر کو نہ بدل سکیں گے۔ کیونکہ آپ نے اس کے جزبات کو ٹھیس پہنچائی ہے

اپنی گفتگو کا آغاز کبھی یوں نہ کریں۔،، میں آپ کو ثابت کر کے دکھاوں گا۔

،، یہ اچھی بات نہیں۔ اس کا مطلب تو یہ ہے کہ میں آپ سے زیادہ ہوشیار ہوں۔

میں ابھی آپ کا مزاج درست کردوں گا اور اپ کو اپنی رائے بدلنے پر مجبور کردوں گا

''۔

یہ ایک کھلا ہوا چیلنج ہوا۔اس سے تو مخالفت ہی جنم لے گی اور سننے والا آپ کی بات مکمل ہونے سے پہلے ہی آپ سے لڑنے کے لیے تیار ہوگا۔

مناسب سے مناسب حالات میں بھی لوگوں کے ذہنوں کو بدلنا بہت مشکل کام ہے۔پھر اس کام کو اور زیادہ کٹھن کیوں بنایا جائے۔آپ اپنی راہ میں کانٹے کیوں بوئیں؟

اگر آپ کوئی بات ثابت کرنا چاہتے ہیں تو دوسرے کو اس کا احساس ہی نہ ہونے دیجیے۔کہ آپ ایسا کرنے کی کوشش کررہے ہیں۔کوئی بات ثابت ہی کرنا ہے تو اس دھیمے پن سے کیجیے کہ دوسرے کو کانوں کان خبر نہ ہو اور وہ آپ کا قائل بھی ہو جائے

لوگوں کو اس طرح سکھائیے جیسے کہ آپ انہیں سکھا نہیں رہے اور انہیں نئی باتیں اس طرح بتائیں جیسے کہ بھولی باتیں یاد دلائی جارہی ہیں۔

لارڈ چیسٹر فیلڈ نے اپنے بیٹے سے کہا تھا۔دوسرے لوگوں سے زیادہ عقلمند ضرور بنیے لیکن انہیں بتائیے نہیں کہ آپ ان سے زیادہ عقلمند ہیں۔

آج سے بیس سال پہلے جن باتوں پر میرا یقین تھا۔اب ان میں سے شاید ہی کسی بات پر ہو،حساب کے پہاڑوں پر آج بھی یقین ہے۔لیکن جب میں آئن سٹائن کے نظریات کا مطالعہ کرتا ہوں تو پہاڑوں پر بھی شک ہونے لگتا ہے ہوسکتا ہے کہ بیس سال اور گزر جانے پر میں اس پر یقین نہیں رکھتا۔سقراط اپنے پیرووں سے بار بار کہا کرتا تھا۔،،میں صرف ایک بات جانتا ہوں کہ میں کچھ نہیں جانتا۔،،

میں سقراط سے بڑھکر تو نہیں ہوں۔چنانچہ میں نے لوگوں کو یہ بتانا ترک کر

دیا ہے کہ وہ غلطی پر ہیں اور میں نے یہ دیکھا ہے کہ اس میں بڑا فائدہ ہے

اگر کوئی شخص یہ بات کہے جو آپ کے خیال میں غلط ہو یا آپ کو یقین ہو کہ یہ بات ضرور غلط ہے۔تو کیا ایسے موقع پر یہ جواب نہیں دیا جا سکتا۔،،خیر میرا خیال کچھ اور تھا میں غلطی پر ہو سکتا ہوں۔میں اکثر غلطی کر جاتا ہوں اور اگر میں غلطی کر رہا ہوں۔تو میں اس کی اصلاح چاہتا ہوں۔آیئے ہم دیکھیں کہ حقیقت کیا ہے۔۔ان فقروں میں سچ مچ کا جادو ہے۔۔

رووے زمین پر،آسمان پر یا سمندر کی تہہ پر کوئی ذی روح آپ کے اس جواب پر اعتراض نہیں کرے گا۔۔میں غلطی پر ہو سکتا ہوں۔آیئے دیکھیں کہ حقیقت کیا ہے؟

ایک سائنس دان ایسا ہی کرتا ہے میں نے ایک مرتبہ سٹیفن سے ملاقات کی۔یہ بہت بڑے سیاح اور سائنس دان تھے۔انہوں نے گیارہ سال خطہ منجمند شمالی سے پرے بسر کیے اور متواتر چھ سال تک محض گوشت اور پانی پر گزارہ کیا۔انہوں نے ایک تجربے کا ذکر کیا۔جو انہوں نے کیا تھا۔میں ان کی بات ہرگز نہیں بھولوں گا انہوں نے کہا۔سائنسدان کبھی کچھ ثابت کرنے کی کوشش نہیں کرتا۔وہ صرف حقیقت کو تلاش کرنے کی کوشش کرتا ہے

آپ اپنی سوچ کو سائنٹفیک بنانا چاہتے ہیں۔اگر خود آپ اپنے راستے میں حائل نہ ہوں تو اور کوئی چیز آپ کے اس ارادے میں رکاوٹ نہیں ڈال سکتی۔،،

یہ کہنے سے آپ کا کچھ نہیں بگڑے گا کہ آپ غلطی کر سکتے ہیں۔اس سے بحث بازی کا قلع قمع ہو جائے گا اور دوسرا شخص حتی الوسع کوشش کرے گا کہ وہ بھی آپ کی طرح انصاف پسندی اور فراخ دلی کا مظاہرہ کرے۔اس بھی خود آپ ہی کی طرح اعتراف کرنا پڑے گا۔کہ وہ بھی غلطی کر سکتا ہے۔

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

اگر آپ کو پکا یقین ہو کہ کوئی شخص غلطی پر ہے اور آپ اس کو صاف صاف ایسا کہہ دیں تو کیا ہوگا؟ مجھے ایک ٹھوس مثال کے ذریعے اس کی تشریح کرنے دیجیے ۔''

نیو یارک کے ایک نوجوان وکیل مسٹر ایس ایک مرتبہ امریکہ کی عدالت عالیہ کے روبرو ایک نہایت اہم مقدمے پر جرح کررہے تھے۔مقدمے میں ایک کثیر رقم کا قضیہ اور ایک اہم قانونی مسئلہ درپیش تھا۔جرح کے دوران عدالت عالیہ کے جج نے مسٹر ایس سے کہا۔۔

آئین بحریہ میں شرائط معیاد چھ سال ہوتی ہے۔کیا یہ ٹھیک نہیں؟مسٹر ایس ٹھٹکے، جج کو گھور کر دیکھا اور بولے۔،،جناب والا آئین بحریہ میں قانون کی کوئی معیاد مقرر نہیں ہوتی۔،،

مسٹر ایس نے میری جماعت کے سامنے تقریر کرتے ہوئے کہا۔

عدالت میں خاموشی طاری ہوگئی۔ایسا معلوم ہوتا تھا کہ عدالت کا درجہ حرارت صفر تک پہنچ گیا ہے۔میں نے بات ٹھیک کہی تھی اور جسٹس صاحب غلطی پر تھے۔لیکن کیا میں نے انہیں قائل کرلیا؟نہیں۔۔۔مجھے اب بھی یقین ہے کہ قانون میرے حق میں تھا اور میں نے اتنی اچھی جرح پہلے کبھی نہیں کی تھی۔لیکن میں عدالت کو متاثر نہ کرسکا۔میں نے ایک بہت بڑے اور مشہور شخص کو یہ بتا کر غلطی کی۔۔کہ وہ غلط کہتا ہے۔،،

بہت کم لوگ عقل کا پورا پورا استعمال کرتے ہیں۔ہم میں اکثر لوگ، متعصب، اور جانبدار ہیں۔۔ہم پہلے ہی سے اپنے من گھڑت نظریات، حسد شبہات، خوف، رشک، اور غرور سے بھرے ہوتے ہیں اور اکثر شہری اپنے مذہب، بالوں کے فیشن، اشتراکیت، یا فن کاروں کے متعلق اپنی رائے بدلنے کے لیے تیار

نہیں ہوتے۔ چنانچہ اگر آپ دوسروں کو ان کی غلطیوں پر ضرور ہی ٹوکنا چاہتے ہیں تو ہر روز ناشتے سے پہلے مندرجہ ذیل پیراگراف کا مطالعہ ضرور کیجیے یہ پیراگراف پروفیسر جیمس ہاروے کی کتاب،، ذہن کی نشوونما سے لیا گیا ہے

اکثر اوقات ہم کسی مزاحمت یا شدید احساس کے بغیر اپنے خیالات و نظریات بدلتے رہتے ہیں۔ لیکن اگر ہم سے کہا جائے کہ ہمارا نظریہ یا خیال غلط ہے اور ہمیں اس کو بدلنا چاہیے تو ہم برا مانتے ہیں اور اپنے دلوں کو سخت کر لیتے ہیں ہم اپنے نظریے یا عقیدہ بڑی لاپروائی سے اخز کرتے ہیں اور بناتے ہیں۔ لیکن اگر کوئی ہمیں ان سے محروم کرنا چاہے تو ہمیں یہ جان سے بھی زیادہ عزیز محسوس ہوتے ہیں اور ہم ان سے جدا ہونا کسی قیمت پر پسند نہیں کرتے۔ اصل بات یہ ہے کہ ہمیں اپنے خیالات اتنے عزیز نہیں ہوتے۔ لیکن ہمیں اپنی عزت نفس کا پاس ہوتا ہے۔ انسانی تعلقات میں اس ایک لفظ،، میں،، کو بہت اہمیت حاصل ہے اور اس لفظ کا لحاظ کرنا دانش مندی کے زینے کی پہلی سیڑھی ہے،، میرا ڈنر،، میرا کتا،، میرا گھر،، میرا باپ،، میرا ملک،، اور میرا خدا۔۔ اس قسم کے تمام جملے اہم ہوتے ہیں ہم نہ صرف اس الزام کو پسند نہیں کرتے کہ ہماری گھڑی ٹھیک وقت نہیں دیتی یا ہماری بگھی ردی ہے بلکہ ایسی باتوں کا برا بھی مانتے ہیں مثلاً مریخ پر نہروں کا جو جال بچھایا جائے گا۔۔ وہ غیر مناسب ثابت ہوگا۔۔۔۔۔۔ یا آپ فلاں لفظ کا تلفظ غلط کرتے ہیں یا فلاں جڑی بوٹی کے متعلق آپ کا خیال غلط ہے ہم جس بات کو درست سمجھنے کے عادی ہو چکے ہوتے ہیں ہم چاہتے ہیں کہ اب اس کو ٹھیک ہی سمجھتے رہیں خواہ وہ غلط ہی ہو۔ ہمارے کسی مفروضے کے متعلق شبہے کا اظہار کیا جائے تو ہمارا جزبہ خود پسندی اسے درست ثابت کرنے کے لیے ہزار بہانے تلاش کرتا ہے۔ الغرض ہماری نام نہاد عقل ہمارے گھسے پٹے مفروضوں کو دائم درست کرنے کے لیے طرح طرح کی

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

دلیلیں پیش کرتی ہے۔،،

ایک دفعہ میں نے ایک ماہر آرائش کو اپنے گھر کی آرائش کے لیے نفیس پردے وغیرہ تیار کرنے کا کام دیا۔اس کا بل پہنچا تو حیرانی سے میرا دم گھٹ کر رہ گیا چند روز بعد میری ایک خاتون دوست مجھ سے ملنے کے لیے آئیں۔تو انہوں نے مکان کے نئے سامان آرائش کا جائزہ لیا۔میں نے لاگت کا ذکر کیا تو اس نے بڑے فاتحانہ انداز کہا۔،،کیا؟،،یہ تو ظلم ہے۔اس نے تو آپ کی کھال اتار لی ہے۔،،

کیا اس کا کہنا درست تھا؟اس میں کوئی شک نہیں کہ اس نے ٹھیک بات کہی تھی۔لیکن بہت کم لوگ ایسی سچائیوں کو سچائیاں ماننے پر تیار ہوتے ہیں۔جن سے ان کی عقلمندی پر کوئی حرف آئے۔میں بھی ایک انسان تھا۔اس لیے میں نے اپنی وکالت شروع کر دی۔میں نے کہا۔،،،سستا روئے بار بار مہنگا روئے ایک بار، نفاست اور فنکارانہ ذوق تو سودے بازیوں سے حاصل ہونے سے رہا۔،،

میں نے اس قسم کی اور بہت سی دلیلیں دیں۔

اگلے دن میری ایک اور دوست تشریف لائیں۔انہوں نے میرے نئے سامان آرائش کی بڑھ چڑھ کر تعریف کی اور کہا کہ کاش وہ بھی ایسے نفیس اور بارونق سامان سے اپنے گھر کو سجا سکتی۔اب کے میرا ردعمل بالکل مختلف تھا میں نے کہا کہ خیر سچ تو یہ ہے کہ سب کچھ میری طاقت سے باہر ہے۔میں نے بہت زیادہ قیمت ادا کی ہے۔اب پچھتا رہا ہوں کہ آڈر ہی کیوں دیا تھا۔،،

ہم غلطی پر ہوں تو ہم اس کا اعتراف کر سکتے ہیں اور اگر کوئی ہم سے نرمی اور احتیاط سے بات کرے تو ہم اس کے سامنے بھی اعتراف کر لیتے ہیں حتیٰ کہ ہم اپنی فراخدلی پر فخر بھی محسوس کرتے ہیں۔کہ ہم نے دوسروں کے سامنے اپنی غلطی تسلیم کر

لی۔لیکن جب کوئی شخص کئی ناگوار حقیقت ہم پر ٹھونسنے کی کوشش کرتا ہے تو ہمارا ردعمل بالکل برعکس ہوتا ہے۔اس وقت ہم کسی صورت قائل ہونے کے لیے تیار نہیں ہوتے

۔

امریکی خانہ جنگی کے مشہور اڈیٹر، ہوریس گریلے لنکن کے طرز خیال کے سخت مخالف تھے۔ان کا خیال تھا کہ وہ لنکن کو دلیل اور طنز سنا کر اپنا ہم خیال بنا لیں گے وہ اپنی یہ مہم مہینوں اور برسوں تک چلاتے رہے بلکہ جس رات لنکن کو گولی کا نشانہ بنایا گیا۔اس رات بھی انہوں نے اس پر ظالمانہ، تلخ اور طنز آمیز ذاتی حملہ کیا تھا

کیا ایسی تلخ باتوں سے لنکن ان کا ہم خیال بن گیا؟ ہرگز نہیں طنز اور بدگوئی کبھی کام نہیں دیتی۔

اگر آپ کو حسن سلوک، ضبط نفس اور شخصیت کی نشوونما کے لیے بہترین تجویز کی ضرورت ہے تو بنجمن فرینکلن کی خود نوشت سوانح عمری پڑھیے جو اپنی نوعیت کی بہترین کتاب ہے اور امریکی ادب کی ایک کلاسیکی تصنیف ہے۔

اس کتاب میں بنجمن بیان کرتے ہیں کہ کس طرح انہوں نے بحث بازی کی بری عادت سے نجات پائی اور کس طرح وہ امریکہ کی تاریخ میں ایک بہت ہی قابل ،خوش اخلاق اور ہوشیار شخصیت بنے۔

بنجمن اپنی نوجوانی کا ایک واقعہ بیان کرتے ہیں کہ ایک دن ان کے ایک بے تکلف دوست نے انہیں الگ لے جا کر کھری کھری سنائیں۔جن کا خلاصہ قریب قریب یہ ہے۔

بن ،،تم بالکل بگڑ چکے ہو۔جو شخص بھی تم سے اتفاق نہ کرے ،اس کی مخالفت تم اس طرح کرتے ہو جیسے کہ اس کے منہ پر تھپڑ رسید کر رہے ہو۔تمہاری رائے اتنی مہنگی ہوتی ہے کہ کوئی شخص اس کی پرواہ نہیں کرتا۔تمہارے دوست محسوس

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

کرتے ہیں کہ وہ تم سے دور رہ کر ہی خوش ہیں۔تمہارا علم اتنا وسیع ہے کہ کوئی تم سے کچھ کہنے کی جرات نہیں کرتا اور کوئی ایسی جرات کرے گا بھی نہیں کیونکہ ایسی صورت میں اسے اپنا آرام حرام کرنا پڑے گا اور الٹی مصیبت مول لینی پڑے گی۔تم جو اس طرح لوگوں سے بحث وتکرار کرتے رہے اور دوسروں پر ذرا توجہ دینے کے روادار نہ ہوئے تو جو تھوڑا بہت علم تمہیں حاصل ہے۔اس میں ذرا برابر کا اضافہ نہ ہوگا۔تم نیم حکیم بن کر رہ جاوگے۔،،

بنجمن کی سب سے بڑی خوبی جس کا مجھے علم ہے۔ان کی وہ صفت ہے۔ جس کی بدولت انہوں نے مندرجہ بالا الفاظ کو نرمی سے سنا۔انہوں نے اپنے دوست کی اس سرزنش کو سچ جان کر اپنی بڑائی اور عقلمندی کا ثبوت دیا۔انہیں یہ احساس ہوگیا کہ انہوں نے اگر اپنا رویہ تبدیل نہ کیا تو انہیں ناکامی اور مرتبے کی گراوٹ کا منہ دیکھنا پڑے گا۔چنانچہ انہوں نے اپنا رویہ بالکل بدل ڈالا۔انہوں نے اپنی اس مکروہ عادت سے چھٹکارا پالیا۔

وہ لکھتے ہیں ،،میں نے اپنا یہ اصول بنا لیا کہ اپنی بڑائی کے دعووں اور دوسروں کے جزبات کی توہین سے گریز کیا جائے۔یہاں تک کی میں نے اپنی گفتگو میں سے اس قسم کے الفاظ نکال دیے۔جن سے دعوے کی بو آتی ہو۔مثلاً۔یقیناً بے شک وغیرہ اور ان کی جگہ میرا خیال ہے،،میرا گمان ہے،،میری رائے میں بات یوں ہے یا فی الحال مجھے ایسا ہی لگتا ہے،،اور اس قسم کے دوسرے جملے شامل کر لیے۔ جب کوئی شخص کسی غلط بات کی سچائی کا دعوا کرتا تو میں اسے ایک دم ٹوکنے سے باز رہتا اور اس کے دعوے کی خامی کو جتاتا نہیں۔جواباً میں یوں گفتگو کرتا ہوں۔،،آپ کا خیال بہت سے حالات وواقعات پر صادق آتا ہے۔لیکن موجودہ صورتحال میں آپ کی رائے سے مجھے ذرا سا اختلاف ہے۔،،

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

مجھے اپنے رویے میں اس تبدیلی کا فائدہ بہت ہی جلد محسوس ہوگیا۔لوگوں سے میری بات چیت بڑی خوشگوار رہتی ۔ میں اپنے خیالات اس انکسار کے ساتھ پیش کرتا کہ ان کی مخالفت بہت کم ہوتی ۔اور جب کبھی میں غلطی پر ہوتا تو مجھے بہت کم ندامت محسوس ہوتی اور جب میں راستی پر ہوتا تو میں دوسروں کو آسانی سے اپنی غلطیاں ترک کرنے پر رضامند کر لیتا اور وہ بہت جلد میرے ہم خیال ہو جاتے ۔

پہلے پہل مجھے اپنے فطری رجحان کے خلاف سخت جدوجہد کرنا پڑی،لیکن رفتہ رفتہ میں اس کا اتنا عادی ہوگیا کہ گزشتہ پچاس برس میں میرے منہ سے ایک بھی لفظ تحکمانہ نہیں نکلا یہ میرے اپنے کردار کی پختگی کے ساتھ ساتھ میری اس عادت کا ہی طفیل تھا کہ جب کبھی میں نے پرانے محکموں میں اصلاح یا نئے محکموں کی تجویز پیش کی تو شہریوں نے ہمیشہ میرا ساتھ دیا اور بعد میں جب میں ممبر بنا تو عوامی مجلس میں میری رائے سب سے زیادہ وزنی سمجھی جاتی تھی ۔اگر چہ میں اٹک اٹک کر بولتا تھا میری زبان شاید ہی کبھی ٹھیک ہوتی تھی ۔پھر بھی میں ہر تجویز کو منوالیتا تھا۔،،

منجمن کا طریقہ تجارت میں کہاں تک کامیاب رہ سکتا ہے؟ہم دو سوالوں سے اس کا جواب دینے کی کوشش کرتے ہیں ۔

ایف جے ماہنی تیل کے کاروبار میں کام آنے والا خاص سامان تیار کرتے ہیں ۔ایک مرتبہ انہوں نے لانگ آئی لینڈ کے ایک گاہک کا آڈر بک کیا۔سامان کی فہرست منظور ہو چکی تھی اور چیزیں تیار ہونا شروع ہو چکی تھیں کہ ایک دل شکن واقعہ رونما ہوا۔خریدار نے اس سودے کے بارے میں اپنے دوستوں سے تبادلہ خیال کیا ۔انہوں نے اسے متنبہ کیا کی وہ یہ سامان خرید کر غلطی کرے گا۔انہوں نے کہا کی اس کے ساتھ کھلا دھوکہ ہوا ہے ۔یہ سودا بڑا مہنگا ہے ۔یہ سودا ایسا ہے ویسا ہے وغیرہ وغیرہ ۔غرض اس کے دوستوں نے اس کا پارہ چڑھا دیا۔اس نے مسٹر ماہنی کو فون پر بلایا

اور حلفیہ کہہ دیا کہ وہ یہ سامان ہرگز نہیں خریدے گا حالانکہ سامان کی تیاری شروع ہو چکی تھی۔

مسٹر ماہنی نے میری جماعت کو یہ قصہ سناتے ہوئے کہا۔،، میں نے سارے معالے پر نئے سرے سے غور کیا اور مجھے پکا یقین ہو گیا کہ اس ہمارا قصور نہ تھا۔ مجھے یہ بھی علم تھا کہ میرا خریدار اور اس کے دوست سراسر غلطی پر تھے اور اپنی جہالت کا ثبوت دے رہے تھے لیکن میں جانتا تھا کی اگر انہیں ایسا کہا گیا تو معاملہ اور بھی خطرناک صورتحال اختیار کر جائے گا میں اس سے ملاقات کے لیے لانگ آئی لینڈ گیا جونہی میں اس کے دفتر میں داخل ہوا۔ وہ تیخ پا ہو گیا اور غصے میں گرجتا برستا میری طرف بڑھا وہ اس قدر آگ بگولا تھا کہ باتیں کرتے کرتے بار بار مکہ ہوا میں لہراتا تھا۔ اس نے میرے سامان کے ساتھ ساتھ مجھے بھی ٹھکرا دیا اور آخر میں کہا۔،، آخر اب تم چاہتے کیا ہو۔،،

میں نے بڑی نرمی سے کہا کی میں آپ کا ہر ارشاد بجا لاؤں گا۔ آخر آپ نے رقم ادا کرنی ہے تو آپ اپنی خواہش کے مطابق چیزیں کیوں حاصل نہ کریں۔ طرفین میں سے کسی کو اس سامان کی درستی کی ذمہ داری قبول کرنا پڑے گی۔ اگر آپ اپنے آپ کو راستی پر سمجھتے ہیں تو منظور شدہ فہرست لوٹا دیجیے۔ اگر چہ ہم ابھی تک سامان کی تیاری پر آٹھ ہزار روپے خرچ کر چکے ہیں۔ لیکن ہم اس سودے کو منسوخ کر دیں گے۔ ہم آپ کو خوشکرنے کے لیے یہ خسارا اٹھانے کو تیار ہیں۔ دوسری صورت میں اگر ہم نے آپ کے ارشاد کے مطابق نئے سرے سے سامان تیار کیا۔ تو ہر قسم کی ذمہ داری اکیلے آپکو ہی لینی پڑے گی۔ جبکہ اگر آپ ہمیں ہمارے منصوبے کے مطابق کام کرنے دیں گے تو ساری ذمہ داری ہماری ہوگی۔ کیونکہ ہمیں اعتماد ہے کہ ہم بالکل ٹھیک کام کر رہے ہیں۔،،

اس وقت تک ہمارے خریدار کا غصہ ڈھیلا پڑ چکا تھا۔ آخر اس نے کہا۔،، بہت اچھا کام جاری رکھیے لیکن اگر سامان حسب منشا برآمد نہ ہوا تو میرا ذمہ نہیں

،، سامان عین اس کی مرضی کا نکلا۔ ہمارا خریدار اب ایسے ہی دو آڈر دے چکا ہے۔،،

،، جس وقت یہ شخص میری ہتک کر رہا تھا اور میرے سامنے مکے لہرا لہرا کر بات کر رہا تھا اور مجھ سے کہہ رہا تھا کی میں اپنے کام بالکل کورا ہوں۔ اس وقت اپنے آپکو راستی پر ثابت کرنے کی کوشش سے باز رہنے کے لیے بڑے دل گردے کی ضرورت تھی میں نے اپنے آپکو بڑی مشکل سے قابو میں رکھا لیکن اس کا فائدہ بھی بے انتہا ہوا۔ اگر میں نے کہہ دیا ہوتا کہ وہ غلطی پر ہے اور خاموشی اختیار کرنیکی بجائے بحث وتکرار چھیڑ دی ہوتی تو عین ممکن تھا کہ بات عدالت تک جا پہنچتی، آئندہ کے لیے تعلقات منقطع ہو جاتے، مالی نقصان اٹھانا پڑتا اور ہمارے ہاتھ سے ایک بڑا خریدار ہمیشہ کے لیے نکل جاتا۔ اب یہ بات میرے ایمان کا جزو بن چکی ہے کہ کسی آدمی سے یہ کہنے میں کہ وہ غلطی پر ہے نقصان ہی نقصان ہے۔،،

اب دوسری مثال لیجیے۔ اس سے پہلے یہ بات بتانے کی اجازت دیجیے کی میں جو مثالیں پیش کر رہا ہوں۔ وہ ہزاروں آدمیوں کے تجربے کا نچوڑ ہیں مسٹر آر دی کراولے، لکڑی کی ایک کمپنی کے سیلز مین ہیں۔ انہوں نے اعتراف کیا کہ وہ کئی سال تک تجربہ کار انسپکٹروں سے کہتے رہے کہ وہ غلطی پر ہیں اور اکثر وہ دلیلیں دے کر قائل بھی کر لیتے۔ لیکن اس سے کچھ حاصل نہ ہوا۔ کیونکہ یہ لکڑی کے انسپکٹر فٹ بال کے ججوں کی مانند ہوتے ہیں۔ ایک دفعہ جو فیصلہ کر لیتے ہیں اسے بدلتے نہیں۔

،،

رفتہ رفتہ مسٹر کراولے کو احساس ہوا کہ وہ بحث بازی سے ہزاروں روپے کا

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

نقصان اٹھارہے ہیں ۔وہ میری جماعت میں آئے تو انہوں نے اپنا رویہ بدلنے کا فیصلہ کیا،اس تبدیلی کا نتیجہ؟مسٹر کراولے نے مندرجہ ذیل کہانی اپنے ساتھیوں کو سنائی

ایک دن میرے دفتر میں ٹیلیفون کی گھنٹی بجی ۔ میں نے محسوس کیا کی کوئی صاحب غصے میں بھرے ہوئے بڑی پریشانی سے بول رہے ہیں ۔انہوں نے مجھے بتایا کہ ہم نے ان کے کارخانے میں جولکڑی بھجوائی تھی وہ بالکل غیر تسلی بخش نکل رہی ہے ۔انہوں نے گاڑی سےلکڑی اتارنا بند کردی ہے اورہم سے درخواست کی ہے کہ ہم اپنا مال واپس منگوالیں ۔ہوایوں کہ مال گاڑی کا چوتھائی ڈبہ خالی کیا جاچکا تھا کہ ان کے انسپکٹر نے کہا کہ اب تک جتنا مال اتارا گیا ہے وہ ہمارے مطلوبہ معیار سے ۵۵ فی صد گھٹیا ہے،۔لہذاانہوں نے مال قبول کرنے سے انکار کردیا۔

میں فورا اس کارخانے کی طرف روانہ ہوا اور راستے میں اس معاملے پر خاطر خواہ قابو پانے کی ترکیبیں سوچتا گیا۔ان حالات میں معمول کے مطابق درجہ بندی کےقوانین کا حوالہ دے کراپنی انسپکٹری کے تجربے اور علم کی بنیاد پر اپنے حریف انسپکٹر کو یقین دلانے کی کوشش کرنی چاہیے تھی کہ ہماری لکڑی مطلوبہ معیار پر پوری اترتی ہے اوروہ انسپکٹر درجہ بندی کے قوانین کی غلط تشریح کررہا ہے۔لیکن میں نے سوچا کہ میں آج اس جماعت کے کورس کے دوران میں سیکھے ہوئے اصولوں سے کام لینے کی کوشش کروں گا۔

جب میں کارخانے پہنچا تو میں نے دیکھا کہ انسپکٹر اور ایجنٹ کے تیور بدلے ہوۓ ہیں ۔ ان کے مزاج بدلے ہوئے ہیں اوروہ لڑائی پر آمادہ ہیں ۔ہم مال گاڑی کے ڈبے کی طرف گئے جس پر سے لکڑی اتاری جارہی تھی ۔ میں نے درخواست کی کہ وہ ساری لکڑی اتروالیں تا کہ میں اپنی آنکھوں سے دیکھ سکوں کہ صحیح

صورت حال کیا ہے۔ میں نے انسپکٹر صاحب سے کہا کہ آپ کو جتنی لکڑی پسند آتی ہے اسے الگ رکھوالیں اور جو آپ کے خیال میں ردی ہے اسے الگ پھینکواتے جائیں۔

تھوڑی دیر بعد مجھے محسوس ہوا کہ انسپکٹر صاحب بہت سختی سے کام لے رہے ہیں اور وہ جانچ کے قوانین کا غلط اطلاق کر رہے ہیں۔لکڑی سب کی سب سفید صنوبر کی تھی اور وہ اس سلسلے میں بہت کم تجربہ رکھتے ہیں۔لیکن میں نے ان کے معیار شناخت پر اعتراض نہ کیا میں چپکے چپکے دیکھتا رہا۔آخر کار میں نے ان سے پوچھنا شروع کیا کہ کون سا شہتیر انہیں کیوں ناپسند ہے۔ میں نے ایک لمحے کے لیے بھی انہیں یہ احساس نہ ہونے دیا کہ وہ غلطی کر رہے ہیں۔ میں نے ان سے کہا کہ میں یہ اس لیے پوچھ رہا ہوں تا کہ ہم آئندہ ان کی فرم کے معیار کے مطابق مال سپلائی کر سکیں۔

میں نے دوستانہ اور صلح جویانہ انداز میں سوال کر کے اور بار بار یہ کہہ کر کہ وہ ناپسندیدہ مال کو رد کرنے میں حق بجانب ہیں انہیں خوش کر دیا ہمارے درمیان جو کشیدگی پیدا ہو گئی تھی وہ رفتہ رفتہ دور ہونے لگی۔ میں نے باتوں باتوں میں ایسے محتاط اشارے کیے۔ جنسے انسپکٹر صاحب کے دل میں یہ خیال پیدا ہونے لگا کہ بعض ایسے شہتیر جو انہوں نے ٹھکرا دیے ہیں ان کے معیار پر پورے اترتے ہیں اور جس معیار کے مطابق وہ مال چن رہے ہیں اس کے لحاظ سے انہیں رقم بھی زیادہ خرچ کرنی چاہیے تھی۔لیکن میں نے یہ احتیاط برتی کہ ان کے ذہن میں یہ خیال پیدا نہ ہو کہ میں دانستہ انہیں ایسی بات جتلا رہا ہوں

آخر کار انسپکٹر صاحب نے تسلیم کیا کہ وہ سفید صنوبر کی لکڑی کا اتنا زیادہ تجربہ نہیں رکھتے۔اب جو بھی شہتیر گاڑی سے اترتا۔وہ اس کے متعلق مجھ سے سوال

کرتے آخر نوبت یہاں تک پہنچی کہ وہ ہر شہتیر کو ٹھکرانے پر ہچکچانے لگے اور آہستہ آہستہ انہیں یقین ہوگیا کہ غلطی ان کی تھی کہ انہوں نے اپنے مطلوبہ معیار کے مطابق آڈر نہ دیا تھا۔

نتیجہ یہ نکلا کہ انہوں نے میرے جانے کے بعد ساری لکڑی کو دوبارہ پرکھا اور ہمیں ہماری پوری رقم کا چیک موصول ہوگیا۔

صرف اسی ایک سودے میں، دوسرے آدمی کو غلطی پر ثابت کرنے سے احترام اور معمولی حکمت عملی سے ہماری کمپنی کو چھ سو روپے کا نفع ہوا اور اس نیک نامی کی کوئی قیمت نہیں جو ہم نے حاصل کی تھی۔

میں اس باب میں کوئی نئی بات نہیں بتا رہا ہوں۔ آج سے انیس سو سال پہلے یسوع مسیح نے کہا تھا۔،، اپنے مخالف سے فوراً اتفاق کر لیجیے،،

دوسرے لفظوں میں اپنے خریدار، اپنے خاوند یا اپنی بیوی یا اپنے مخالف سے مت جھگڑیئے۔ اس یہ نہ بتائیے کہ وہ غلطی پر ہے۔ بس ذرا سی حکمت عملی سے کام لیجیے گا۔ اسے اتنا موقع دیں کہ وہ اپنی غلطی خود بخود تسلیم کر سکے۔

حضرت عیسیٰ مسیح کی پیدائش سے دو ہزار دو سو برس پہلے شاہ مصر اخطوی نے اپنے فرزند کو جو نصیحت کی تھی۔ اس کی آج پہلے سے بھی زیادہ اہمیت ہے اس بادشاہ نے آج سے چار ہزار سال پہلے شراب نوشی کے دوران اپنے فرزند سے کہا تھا۔ اپنے مقصد میں کامیاب ہونا چاہتے ہو تو تدبیر سے کام لو۔،،

لہٰذا آپ دوسرے لوگوں کو اپنا ہم خیال بنانا چاہتے ہیں تو دوسرا اصول یہ ہے کہ

،، دوسرے شخص کے نقطۂ نظر کا احترام کیجیے۔ کسی سے یہ نہ کہیے کہ وہ غلطی پر ہے۔

آپ سے غلطی ہو جائے تو تسلیم کر لیجیے

میں جغرافیائی اعتبار سے نیو یارک کے تقریباً وسط میں رہتا ہوں۔ میرے گھر سے چند قدم کے فاصلے پر ایک چھوٹا سا جنگل ہے۔ اس میں کالے بیروں کی جھاڑیاں کثرت سے ہیں۔ موسم بہار میں جنگل میں جھاگ کی طرح کے سفید سفید پھول نکل آتے ہیں۔ جھاڑیوں میں گلہریاں گھونسلے بناتی ہیں اور اپنے بچوں کو پالتی ہیں۔ جنگل کی گھاس بڑھ کر گھوڑے کے سر کو چھونے لگتی ہے۔ جب سے کولمبس نے امریکہ دریافت کیا ہے لوگوں نے اس جنگل کو ایسا ہی دیکھا ہے۔ میں اکثر اس جنگل میں اپنے کتے ریکس کے ساتھ سیر کو جاتا ہوں۔ یہ ننھا سا کتا بہت نیک اور بے ضرر سا ہے اور چونکہ جنگل میں بہت ہی کم کوئی آدمی دیکھنے میں نظر آتا ہے۔ اس لیے میں ریکس کو بغیر زنجیر کے ہی لے جاتا ہوں۔

ایک دن جنگل میں ہماری ملاقات ایک گھوڑ سوار سپاہی سے ہوئی جو اپنا رعب جمانے کے لیے بے قرار نظر آتا تھا۔ اس نے مجھے دھمکی دی۔،،اس کتے کو سیر گاہ میں زنجیر کے بغیر کھلا لانے سے آپ کا کیا مطلب ہے؟ آپ کو معلوم نہیں یہ قانون شکنی ہے؟ میں نے نرم لہجے میں جواب دیا۔ جی مجھے معلوم ہے۔ لیکن میرے خیال میں یہ یہاں کسی کو نقصان نہیں پہنچائے گا۔،،

،،آپ کا خیال؟ آپ کا خیال؟ قانون آپ کے خیال کو اپنی جوتی پر بھی نہیں لکھتا۔ یہ کتا گلہریوں کو مار سکتا ہے۔ بچوں کو کاٹ سکتا ہے۔ میں اس دفعہ تو آپ کو جانے دیتا ہوں لیکن اگر میں نے آیندہ اس کتے کو ڈوری یا منہ بند کیے بغیر یہاں دیکھا تو آپ کو عدالت کے سامنے جواب دینا پڑے گا۔،،

میں نے بڑے انکساری کے ساتھ تعمیل کا وعدہ کیا۔

میں نے دو چار مرتبہ اپنا وعدہ پورا کیا۔لیکن نہ ریکس کو منہ بند پسند تھا۔نہ مجھے۔اس لیے ہم نے قسمت آزمائی کا فیصلہ کر لیا اور ایک دن جنگل میں پہلے کی طرح آزادانہ گے۔کچھ عرصے تک کوئی حادثہ پیش نہ آیا اور ہم پہلے کی طرح دلیر ہو گے۔ایک شام ہم دونوں پہاڑی کے پاس گھوم رہے تھے کہ اچانک قانون کے بادشاہ سلامت گھوڑے پر قریب سے گزرتے ہوئے نظر آئے۔ریکس میرے آگے آگے تھا اور اس کا رخ سپاہی کی جانب تھا۔

مجھے احساس تھا کہ میں قصوروار ہوں۔اس لیے میں نے سپاہی کو منہ کھولنے کا موقع ہی نہ دیا۔میں نے پہل کی اور کہا۔آپ نے مجھے عین موقع پر پکڑ لیا ہے۔میں قصوروار ہوں۔آپ نے پچھلے ہفتے مجھے متنبہ کیا تھا کہ اگر میں کتے کو دوبار یہاں منہ بند کیے بغیر لایا تو جرمانے کی سزا کا مستوجب ہوں گا۔

سپاہی نے نرمی سے جواب دیا۔خیر مجھے معلوم ہے کہ جب آس پاس کوئی نہ ہو تو اس قسم کے چھوٹے کتوں کو کھلا چھوڑ دینے کو جی چاہتا ہے۔

میں نے جواب دیا۔ہاں۔جی تو ہر شخص کا چاہتا ہے۔لیکن آخر یہ قانون شکنی ہے۔

سپاہی نے جواب دیا۔ہاں لیکن ایسا ننھا سا کتا کسی شخص کو کیا نقصان پہنچا سکتا ہے۔

میں نے کہا یہ بجا ہے۔لیکن یہ گلہریوں کو تو مار سکتا ہے۔

اس نے کہا آپ خواہ مخواہ اتنے سنجیدہ ہو رہے ہیں مین بتاوں آپ کیا کریں؟ آپ اس کتے کو پہاڑی پر بھگا دیں۔جہاں یہ مجھے نظر نہ آئے۔میں یہ سمجھوں گا کہ میں نے اسے دیکھا ہی نہیں تھا۔،،

وہ سپاہی آخر انسان تھا۔وہ احساس برتری چاہتا تھا۔جب میں نے اپنی

مذمت آپ شروع کردی تو اس وقت اس کے پاس اپنی برتری جتانے کا صرف ایک طریقہ رہ گیا تھا کہ وہ میرے ساتھ ہمدردانہ برتاؤ رکھے اور اپنے آپ کو مجھ سے بڑا محسوس کرسکے۔

اور اگر میں نے اپنے آپ کو حق بجانب ثابت کرنے کی کوشش کی ہوتی تو سپاہی کے ساتھ تکرار کرنے کا انجام ظاہر ہے کہ کیا ہوتا۔

اس کے ساتھ الجھنے کی بجائے میں نے تسلیم کرلیا کہ وہ بالکل ٹھیک کہتا ہے اور میں سراسر غلطی پر ہوں۔ میں نے اپنے قصور کا اعتراف فوراً اور کھلے بندوں کیا۔ اس کا نتیجہ یہ نکلا کہ معاملہ باعزت طریقے سے طے ہوگیا۔ میں نے اس کی طرف داری کی اور اس نے میری۔ اس خوش خلقی سے لارڈ چسٹر فیلڈ بھی کسی سے پیش نہ آئے۔ جس طرح یہ گھوڑ سوار سپاہی میرے ساتھ پیش آیا۔ وہی گھوڑ سوار جو ایک ہفتہ پہلے مجھے قانونی چارہ جوئی کرنے کی دھمکی دے چکا تھا۔

اگر ہمیں یہ معلوم ہو جائے کہ ہمیں کڑوی بات سننا ہی پڑے گی۔ تو کیوں نہ دوسروں کے منہ سے بات چھین لیں اور جی کڑا کہ خود ہی اپنے آپ کو کوس لیں؟ پرائے لبوں سے اپنی برائی سننے سے اپنی زبان سے اپنی مزمت سن لینا زیادہ آسان ہے۔

اگر ہم جان جائیں کہ ہمیں جلی کٹی ہی سننا پڑے گی تو ہم وہ باتیں خود ہی اپنی زبان سے کہہ ڈالیں جو کوئی دوسرا آدمی کہنے کا ارادہ یا خیال رکھتا ہو۔ اسے بولنے کا موقع ہی نہیں دینا چاہیے۔ اس طرح ہمارا حریف بالکل ہی لاجواب ہو جائے گا۔ اس وقت ہمارے مخالف کا رویہ ننانوے فی صدی فیاضانہ ہوگا وہ ہمیں معزور جانے گا اور ہماری غلطیوں کو اہمیت دینے کی کوشش نہیں کرے گا۔ وہ ہمارے ساتھ بالکل اسی طرح پیش آئے گا جس طرح یہ سپاہی میرے اور ریکس کے ساتھ پیش آیا۔

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

فرڈی۔لنڈ۔ای۔وارن ایک کاروباری مصور اپنے ہر عیب جو شکوا سرا گا
ہک کی خوشنودی حاصل کرنے کے لیے یہی بے مثل طریقہ اختیار کیا کرتے تھے۔

مسٹر وارن نے اپنی کہانی میری جماعت کو سناتے ہوئے کہا۔نشرو اشاعت کے لیے تصویریں بناتے وقت اختصار اور حقیقت پسندی کو ملحوظ رکھنا ضروری ہے۔بعض ایڈیٹروں کی خواہش ہوتی ہے کہ ان کا کام فوراً ہو جائے۔بعض صورتوں میں معمولی غلطیوں کا احتمال فوراً ہوتا ہے۔مجھے اکثر ایک ایسے آرٹ ڈائیرکٹر سے واسطہ پڑتا تھا جو ذرا ذرا سی بات میں عیب نکال کر بہت خوش ہوا کرتے تھے۔میں بسا اوقات ان کے دفتر سے جل بھن کر نکلتا تھا۔میں ان کی تنقید کو اتنا زیادہ برا محسوس نہ کرتا تھا جتنا کہ ان کے طریقہ تنقید کو۔حال میں مجھے ان کا ایک فوری مطالبہ پورا کرنا پڑا۔میں نے کام مکمل کر کے بھیجا تو انہوں نے فون کے ذریعے مجھے فوراً دفتر بلا بھیجا۔انہوں نے کہا کام میں ذرا سا نقص ہے۔میں دفتر پہنچا تو اپنے آپ کو اسی صورت حال سے دوچار پایا جس کا مجھے خطرہ تھا۔ان کا رویہ بہت معاندانہ تھا اور وہ نکتہ چینی کا بہانہ ڈھونڈ رہے تھے۔وہ گرم ہو گئے آپ نے ایسا کیوں کیا؟ ویسا کیوں کیا؟ جماعت میں جو کچھ میں پڑھ چکا تھا۔اب اس کو استعمال کرنے کا موقع تھا۔چنانچہ میں نے کہا آپ کا فرمانا درست ہے۔میں قصوروار ہوں اور میں اپنی غلطی کے لیے کوئی وجہ نہیں پاتا جبکہ میں ایک عرصے سے آپ کے لیے تصویریں بناتا رہا ہوں اور آپ کی پسند سے اچھی طرح واقف تھا۔میں اپنی غلطی پر نہایت شرمندہ ہوں۔،،

انہوں نے فوراً میری طرف داری شروع کر دی اور کہا ہاں آپ ٹھیک فرماتے ہیں لیکن بہر حال یہ کوئی خاص خامی نہیں۔یہ صرف۔۔۔۔۔۔،،

میں نے ان کی بات کاٹتے ہوئے جواب دیا۔لیکن ہو سکتا ہے۔یہ غلطی

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

مہنگی پڑے اور غلطیاں عام طور سے طبیعت پر گراں گزرتی ہیں۔،،

انہوں نے میری بات کاٹ نے کی کوشش کی۔لیکن میں نے انہیں روک دیا۔میرے ہاتھ بڑا سنہری موقع آیا تھا۔میں زندگی میں پہلی مرتبہ اپنے آپ پر نکتہ چینی کر رہا تھا اور مجھے اس میں بڑا مزا آ رہا تھا۔

میں نے اپنی بات جاری رکھتے ہوئے کہا۔،،مجھے قدرے محتاط ہونا چاہیے تھا۔آپ کافی کام مہیا کرتے ہیں۔آپ کا کام مثالی ہونا چاہیے تھا۔میں اس تصویر کو نئے سرے سے بناوں گا۔،،

انہوں نے احتجاجا کہا۔نہیں نہیں۔میں آپ کو اتنی تکلیف نہیں دینا چاہتا ہوں۔

انہوں نے میرے کام کی تعریف کی اور مجھے یقین دلایا کہ وہ صرف معمولی سی تبدیلی چاہتے ہیں۔اس ادنی سے نقص سے ہماری فرم کو کوئی خاص نقصان نہیں اٹھانا پڑے گا۔آخر یہ ایک جزوی غلطی ہے تشویش کی کوئی بات نہیں۔،،

چونکہ میں اپنے آپ پر نکتہ چینی کرنے کے لیے تاب تھا۔اس لیے وہ بالکل ٹھنڈے پڑ گئے انہوں نے معاملے کو ختم کر دیا اور آخر میں مجھے دوپہر کے کھانے پر مدعو کیا اور میرے رخصت ہونے سے پہلے مجھے چیک کے علاوہ مزید کام بھی دیا۔،،

ہر نادان اپنی غلطی پر پردہ ڈالنے کی کوشش کرسکتا ہے اور بہت سے نادان ایسا کرتے بھی ہیں لیکن جو شخص اپنی غلطی کو تسلیم کر لیتا ہے وہ غیر معمولی قابلیت کا مالک اور عام آدمیوں سے بلند شخص ہوتا ہے۔ایسا کرنے سے اس میں اپنی شرافت اور عظمت کا احساس پیدا ہوتا ہے۔مثال کے طور پر تاریخ میں رابرٹ۔ای۔لی کی جن ذاتی خصوصیات کا ذکر ملتا ہے ان میں سب سے بڑی خوبی یہ ہے بکہ انہوں نے گیٹس برگ پر پکٹ کے حملے کی ناکامی کا ذمہ دار صرف اور صرف خود کو ٹھہرایا۔

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

مغربی ممالک کی تاریخ میں جتنے حملوں کا ذکر ملتا ہے۔ان میں سب سے زیادہ شاندار اور دلچسپ حملہ پکٹ ہی کا ہے۔پکٹ کے مست لہراتے ہوئے بال اتنے لمبے تھے کہ وہ اس کے کندھوں کو چومتے تھے۔جس طرح نپولین اپنی اطالوی مہمات کے دوران میں عشق ومحبت کے خطوط لکھا کرتا تھا۔اسی طرح پکٹ بھی تقریباً ہر میدان جنگ سے عشق کی آگ سے سلگتے ہوئے خطوط ارسال کیا کرتا تھا۔

اس کے محبوب سپاہیوں نے جولائی کی اس المناک شام کو اس کا پرجوش خیر مقدم کیا۔جب وہ اپنی ٹوپی کو پہنے دائیں کان پر ترچھی رکھے اٹھلاتا ہوا شمالی ریاستوں کی فوجوں کے مورچوں کی طرف بڑھا تھا۔اس کے محبوب سپاہیوں نے اس کا پرجوش خیر مقدم کیا اور اس کے پیچھے پیچھے صف بہ صف شانے سے شانہ ملائے ،اور دھوپ میں نیزے چمکاتے دلیرانہ بڑھے۔یہ نظارہ نہایت شاندار، ہمت افزا،اور دلکش تھا۔شمالی ریاستوں کی فوجوں نے یہ نظارہ دیکھا تو وہ ایک دوسرے سے تعریف کیے بغیر رہ نہ سکے۔

پکٹ کی فوجیں باغوں، کھیتوں، سبزہ زاروں، چراگاہوں اور نشیب وفراز پر بڑی ثابت قدمی سے قدم بہ قدم آگے بڑھتی گئیں۔دشمن کی توپیں ہر لمحہ ان کی صفوں میں شگاف ڈالتی رہیں۔لیکن وہ نہیت دلیری سے قدم بڑھاتے گے۔توپیں انہیں ایک قدم بھی پیچھے ہٹنے پر مجبور نہ کرسکیں۔

اچانک شمالی ریاستوں کی یونین کا توپ خانہ پہاڑ کے پیچھے سے نکل کر سامنے آگیا۔جہاں وہ پہلے چھپ کر فائرنگ کر رہا تھا۔پکٹ کے سپاہیوں کے لیے اب کوئی پناہ نہ تھی۔کوئی ایسی شے نہ تھی جس کی وہ پناہ لے سکیں گولیوں کا مینہ برس رہا تھا۔پہاڑی کی چوٹی شعلوں کی چادر۔قتل گاہ،اور آتش فشاں دہانے میں بدل گئی تھی۔چند منٹوں میں ایک کے علاوہ پکٹ کے تمام بریگیڈیر،کمانڈر اور اس کے پچاس

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

ہزار سپاہیوں میں سے چار ہزار سپاہی ڈھیر ہو گے۔آرمی سٹیڈ نے اس لڑائی کے آخری حلے میں فوج کی رہنمائی کی۔وہ آگے لپکا اور پتھر کی دیوار کے اوپر چڑھ گیا۔ اپنی تلوار کے نوک پر اپنی ٹوپی لہرائی اور چلایا۔نو جوانو، آج دشمنوں کو فولاد پلا دو۔

نوجوانوں نے ایسا ہی کیا۔وہ سنگلاخ دیوار پر سے کود پڑے، اپنے دشمنوں کو سنگینوں سے شکار کیا،تیغوں سے ان کے سر قلم کیے اور جنوبی ریاستوں کا جنگی پرچم پہاڑ کی چوٹی پر گاڑ دیا۔

لیکن یہ جھنڈا چند لمحوں کے لیے ہی لہرا سکا۔لیکن مختصر ہونے کے باوجود یہ لمحے جنوبی ریاستوں کے ابدی اور تاریخی لمحے تھے پکٹ کا حملہ اگر چہ نہایت دلیر اور شاندار تھا۔لیکن یہ لڑائی کے خاتمے کا آغاز ثابت ہوا۔لی ناکام ہو چکا تھا۔وہ شمال کی طرف پیش قدمی نہ کر سکتا تھا اور اسے اس کا علم تھا۔جنوبی ریاستوں کو ہمیشہ کے لیے ہار ہوئی۔

لی کو اتنا صدمہ پہنچا کہ اس نے استعفیٰ دے دیا اور جنوبی ریاستوں کے صدر جیفرسن ڈیوس سے درخواست کی کہ وہ اس کی جگہ کسی نوجوان اور زیادہ قابل آدمی کو مقرر کر دیں۔اگر لی پکٹ کے تباہ کن حملے کی ناکامی کسی اور کے سر تھوپنے کی کوشش کرنا چاہتا تو اس کے پاس ہزاروں بہانے تھے۔وہ کہہ سکتا تھا کہ اس کے بعض بڑے افسروں نے اسے دھوکے میں رکھا۔توپ خانے کے حملے کی کمک کے لیے گھوڑ سوار فوج بروقت نہ پہنچی۔یہ کام خراب ہو گیا تھا، وہ بات بگڑ گی تھی وغیرہ وغیرہ۔

لیکن لی کی شرافت نے گوارا نہ کیا کہ دوسروں پر الزام لگائے۔جب پکٹ کے شکست خوردہ اور خون میں لتھڑے ہوئے سپاہی گرتے پڑتے واپس لوٹے تو رابرٹ۔ای۔لی تن تنہا اپنے گھوڑے پر چڑھ کران سے ملنے کے لیے گئے۔اور بڑے موثر انداز میں خود اپنی مزمت کی۔لیکن یہی مزمت اس کی عظمت کی دلیل تھی

۔اس نے تسلیم کیا۔یہ سب میرا ہی قصور ہے ۔اس شکست کا صرف میں اور سرف میں ہی ذمہ دار ہوں ۔،،

تاریخ میں ایسے جرنیلوں کی مثالیں بہت کم ملتی ہیں۔جن میں اتنی جرات تھی اور اتنے بلند کردار کے مالک تھے کہ کسے حملے کی ناکامی کو اپنی غلطی تسلیم کرلیں۔

البرٹ ہبرڈ نہایت مجتہد مصنف تھے۔وہ ان مصنفوں میں سے تھے جنہوں نے قوم کی قوم کو جگاڈالا۔ان کی تیرونشتر جیسی باتیں بعض اوقات ان کے خلاف سخت نفرت کا جزبہ پیدا کر دیتی تھیں۔لیکن انہیں لوگوں کے ساتھ برتاو کرنے کا سلیقہ آتا تھا۔وہ اپنی اس بےمثال خوبی کے باعث اپنے دشمنوں کو بھی دوستوں میں بدل لیتے تھے۔

ایک پرانی کہاوت یادرکھیں۔،،لڑائی سے آپکو نہ ملنے کے برابر ملتا ہے۔لیکن اطاعت میں توقع سے زیادہ دستیاب ہوتا ہے۔،،

چنانچہ اگر آپ لوگوں کو اپنا ہم خیال بنانا چاہتے ہیں تو اس تیسرے اصول کو یادرکھیں۔

،،آپ سے غلطی ہوجائے تو تسلیم کرلیجیے۔،،

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

عقل انسانی کو متاثر کرنے کا طریقہ

اگر آپ کا مزاج برہم ہو جائے اور آپ دوسرے لوگوں کو دو چار سنا سکیں تو آپ اپنے دل کا غبار ہلکا کر کے بڑی فرحت محسوس کریں گے۔لیکن دوسرے شخص کی کیفیت کیا ہو گی؟ کیا وہ آپ کی خوشی کو اپنی خوشی سمجھے گا؟ آپ کا تلخ لب ولہجہ اور آپ کا معاندانہ رویہ اسے آپ کے ساتھ اتفاق کرنے دے گا؟

دوڈورووِلسن نے کہا تھا۔،،اگر آپ مجھ پر مکہ تان کر لیکیں گے تو یقین رکھیں کہ میرا مکہ آپ سے زیادہ سخت ہو گا۔اگر آپ کہیں کہ آیئے ہم بیٹھ کر صلح وصفائی کی باتیں کریں ۔اگر ہم ایک دوسرے کے ہم خیال نہ ہوں تو اس کا سبب ڈھونڈیں اور دیکھیں کہ اختلاف کی بنیاد کیا ہے تو ہم پر فورا یہ بات آشکار ہو جائے گی کہ ہم ایک دوسرے سے زیادہ دور نہیں ہیں ۔ ہمارے درمیان اختلافات بہت کم ہیں اور ایسی باتیں کہیں زیادہ ہیں ۔جن پر ہم متفق ہو سکتے ہیں ۔اگر ہم میں ایک دوسرے کو سمجھنے کی خواہش،اہلیت اور برداشت ہے تو ہم فورا ایک دوسرے سے ہم خیال ہو جائیں گے۔

دوڈرووِلسن کے اس قول کی صداقت کو جان ۔ ڈی ۔راک فیلر سے زیادہ کون سمجھتا ہو گا۔ وہ ۱۹۱۵ میں کلا ریڈو کے سب سے زیادہ قابل نفرت آدمی متصور ہوتے تھے ۔تاریخ صنعت کی ایک انتہائی تباہ کن ہڑتال نے دو سال سے ملک میں ہلچل مچا دی تھی مشتعل کان کن فولاد کمپنی سے اجرت میں اضافے کا مطالبہ کر رہے تھے ۔راک فیلر اس کمپنی کے منتظم تھے ۔کمپنی کی بہت سی جائیداد تباہ کر دی گی تھی ۔ فوج بلالی گئی تھی ۔خونخرابہ ہوا تھا۔ہڑتالی مزدوروں کو گولی کا نشانہ بنایا گیا تھا اور ان کی لاشیں گولیوں سے چھلنی کر دی گیں تھیں ۔

ایسے وقت میں جب کہ فضا نہایت نفرت آمیز تھی ۔ راک فیلر ہڑتالی

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

مزدوروں کو اپنا ہم خیال بنانا چاہتے تھے اور آپ کو حیرانی ہوگی کہ وہ کامیاب ہوگے ۔؟ کیسے؟ کئی ہفتوں تک ہڑتالی مزدوروں سے دوستانہ گانٹھنے کی کوشش کرنے کے بعد راک فیلر نے ان کے نمائندوں سے خطاب کیا۔ان کی یہ تقریر تمام تر ایک شاہکار ہے۔اس نے حیرت انگیز اثر کیا۔اس نے غصے کی وہ موجیں فنا کر کے رکھ دیں۔جو راک فیلر کو ہڑپ کر جانا چاہتی تھیں۔

اس نے ان کے بے شمار مداح پیدا ہوگے ۔اس تقریر میں انہوں نے حقیقت حال کو اس طریقے سے پیش کیا کہ ہڑتالی مزدور اپنی اجرت میں اضافے کے متعلق ایک حرف کہے بغیر یوں کام پر واپس چلے گئے جیسے وہ مطالبہ کبھی کیا ہی نہیں تھا۔جس کے لیے وہ اتنی شدومد سے لڑتے رہے تھے۔

اس حیرت انگیز تقریر کا آغاز یہ ہے۔ملاحظہ کیجیے گا کہ یہ دوستانہ جزبات سے کس طرح لبریز ہے۔یہ بھی نہ بھولیے گا کہ راک فیلر ان لوگوں سے مخاطب تھے جو چند دن پہلے انہیں کھٹے سیبوں کے درخت سے لٹکا کر پھانسی دے ڈالنے پر آمادہ تھے۔لیکن معلوم ایسا ہوتا ہے کہ وہ ایسی نرم و نازک تقریر،خیراتی معالجوں کی جماعت کے سامنے کر رہا ہے۔اس کی تقریر میں اس قسم کے جملوں کی بھر مار ہے۔ میں یہاں آنے میں فخر محسوس کرتا ہوں۔آپ کے گھروں میں جانے یا آپ کے اہل وعیال سے ملنے کے بعد میں محسوس کرتا ہوں۔کہ ہم یہاں اجنبیوں کی طرح اکھٹے نہیں ہوئے ہیں بلکی ہم دوستوں کی طرح اکھٹے ہوئے ہیں۔ہماری باہمی دوستی کا تقاضا یہ ہے،ہمارے مشترکہ مفاد کے لیے ضروری ہے،یا یہ صرف آپ لوگوں کی عنایت ہے کہ آپ نے مجھے یہ باتیں کرنے کا موقع دیا ہے۔

فیلر نے بات یوں شروع کی۔،،آج میری زندگی کا سب سے مبارک دن ہے۔یہ پہلا موقع ہے کی مجھے اس عظیم کمپنی کے نمائندوں،افسروں سپرٹنڈنٹوں

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

سے بیک وقت ملاقات کرنے کی سعادت حاصل ہوئی ہے۔میں آپ کو یقین دلاتا ہوں کہ میں یہاں آکر فخر محسوس کر رہا ہوں اور یہ اجتماع مجھے آخری دم تک یاد رہے گا۔اگر یہ جلسہ آج سے دو ہفتے پہلے ہوا ہوتا تو میں یہاں آپ لوگوں میں اکثر کے لیے اجنبی ہوتا اور میں خود بہت کم چہروں سے آشنا ہوتا۔پچھلے ہفتے کوئلے کی کانوں کا چکر کاٹنے کا موقع پا کر میں نے آپ کے تقریباً تمام نمائندوں سے بات چیت کی ہے۔ آپ کے گھر دیکھے ہیں۔آپ کے بیوی بچوں سے ملا ہوں۔چنانچہ اب ہم اجنبیوں کی طرح جمع نہیں ہوئے بلکہ دوستوں کی طرح اکٹھے ہوئے ہیں اور اسی باہمی دوستی کی فضا میں آپ کے ساتھ اپنے مشترکہ مفادات پر گفتگو کرنے کا موقع پا کر بہت خوش ہوا ہوں۔

چونکہ یہ کمپنی کے افسروں اور مزدوروں کے نمائندوں کا اجلاس ہے۔اس لیے میں صرف آپ کی اجازت سے یہاں موجود ہوں۔کیونکہ میں اس قدر خوش قسمت نہیں ہوں کہ میرے پاس ان دونوں منصبوں میں سے کوئی ایک ہو۔پھر بھی میں یہ محسوس کرتا ہوں کہ میرا آپ سے بہت قریبی تعلق ہے۔کیونکہ میں حصہ داروں اور ڈائریکٹروں دونوں کی نمائندگی کر رہا ہوں۔

کیا دشمنوں کو دوستوں میں بدلنے کی یہ شاندار مثال نہیں؟فرض کیجیے راک نے کوئی اور رویہ اختیار کیا ہوتا۔فرض کیجیے کہ انہوں نے کارکنوں سے تکرار اور دلیل بازی کی ہوتی اور کھلی حقیقتیں ان کے منہ پر دے ماری ہوتیں۔فرض کیجیے انہوں نے اپنے لب ولہجہ اور گفتار سے یہ جتایا ہوتا کہ ملازمین غلطی پر ہیں۔فرض کیجیے انہوں نے منطق کے ہر اصول کی رو سے ملازمین کو غلط ثابت کر دیا ہوتا۔اس صورت میں کیا ہوتا غصے اور نفرت کے مارے ملازمین پہلے سے بھی زیادہ خطرناک صورت حال اختیار کر لیتے۔بلکہ عین ممکن ہے کہ بغاوت پھیل جاتی۔

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

اگر کسے شخص کا دل آپ کی طرف سے عداوت اورنفرت سے بھر پور ہوتو آپ اسے دنیا بھر کی منطق سے بھی اپنا ہم خیال نہیں بنا سکتے۔جھڑکتے گھڑکتے والدین۔حکم چلانے والے مالک اورخاوند اورجھگڑالو بیویوں کوجان لینا چاہیے کہ لوگ اپنے تصورات ہرگز بدلنا نہیں چاہتے۔انہیں آپ یا مجھ سے اتفاق کرنے پر مجبورنہیں کیا جا سکتا لیکن ہم نرمی اور دوستانہ طریقے سے پیش آئیں۔ان کے ساتھ نرم ومخلصانہ رویہ مسلسل اختیار کیے رکھیں تو انہیں اپنا ہم خیال بننے پر مایل کیا جاسکتا ہے۔

آج سے تقریبا ایک سو سال پہلے لنکن نے یہی بات ان موثر انداز میں بیان کی تھی۔

ایک قدیم کہاوت ہے۔''میٹھا میٹھا ہپ ہپ کڑوا کڑوا تھوتھو،،آپ کسی کو اپنا طرفدار بنانا چائیں تو پہلے آپ اسے یقین دلایں کہ آپ اس کے مخلص دوست ہیں۔یہی وہ میٹھا میٹھا قطرہ ہے۔جس میں اس شخص کا دل مکھی کی طرح پھنس جاتا ہے۔آپ خواہ کچھ بھی کریں لیکن میرے خیال میں کسی کے ذہن تک رسائی کا یہ سب سے بہتر راستہ ہے۔،،

تاجر پیشہ لوگوں پر اب یہ حقیقت کھلتی جارہی ہے کہ ہڑتال کرنے والوں کے ساتھ ہمدردی کرنے میں بےحد فوائد پوشیدہ ہیں۔مثال کے طور پر جب وائٹ کمپنی کے کارخانے میں اڑھائی ہزار مزدوروں نے اجرتوں میں اضافہ کا مطالبہ کیا اورکام بند کردیا تو کمپنی کے صدر رابرٹ۔ایف۔بلیک نے ذرا بھی غصے کا اظہار نہ کیا۔کسی کی ذرا بھی مزاحمت نہ کی۔نہ کسی کو دھمکی دی۔اورنہ کسہ پرغداری کا الزام لگایا۔انہوں نے ہڑتالی مزدوروں کی تعریف کی۔انہوں نے اخبارات میں اعلان کرایا کہجس پرامن طریقے سے ان کی کمپنی کے مزدوروں نے ہڑتال کی ہے میں اس

کی بے حد تعریف کرتا ہوں اور انہیں مبارک باد دیتا ہوں۔ انہوں نے مزدوروں کو کام پر جانے سے روکنے والوں کے لیے دو درجن بیس بال کے بلے اور دستانے خرید دیے اور ان سے کہا کہ وہ بیکاری کے وقت میں خالی پلاٹوں پر بیس بال کھیلیں اور جو باؤلنگ کے شوقین تھے انہیں ایک کھلا میدان کرائے پر لے دیا صدر ریلیک کی اس دوستانہ روش کا وہی نتیجہ نکلا جو نکلنا چاہئے تھا اس رویے سے دوستی پیدا ہوئی۔ ہڑتالیوں نے جھاڑو، بیلچے، اور ٹھیلے پکڑ لیے اور فیکٹری کے اردگرد سے دیا سلائی کی ڈبیاں، کاغذ کے پرزے۔ سگرٹ اور سگار کے بجھے ہوئے ٹکڑے چننے شروع کر دیے۔ خیال کیجیے کہ جو مزدور اجرتوں میں اضافہ اور اپنی یونین تسلیم کرانے کے لیے ہڑتال کیے ہوئے تھے وہ خود بخود فیکٹری کی سرزمین کو صاف کرنے لگے امریکہ کے محنت کشوں کی طویل اور طوفانی کشمکشوں کی تاریخ میں ایسا واقعہ کبھی سننے میں نہ آیا تھا۔ یہ ہڑتال ایک ہفتے کے اندر باہمی سمجھوتے پر ختم ہوگئی اور طرفین میں سے کسی کو دوسرے کے خلاف کوئی شکایت اور رنجش باقی نہ رہی۔

ڈینیل ویبسٹر جو شکل وصورت اور گفتار کے لحاظ سے دیوتا تھے۔ نہایت ہی کامیاب وکیل سمجھے جاتے تھے۔ لیکن وہ زبردست سے زبردست جرح میں اس قسم کے دوستانہ جملے استعمال کیا کرتے تھے۔ اس مسئلے پر جیوری ہی کا فیصلہ صحیح ہوگا۔ حضور والا شاید یہ بات بھی قابل غور ہے۔ جناب والا یہ چند حقائق ہیں۔ مجھے یقین ہے کہ آپ انہیں نظر انداز نہ کریں گے۔ یا آپ کو چونکہ انسانی فطرت کا پورا علم ہے اس لیے آپ ان حقائق کی اہمیت کو بہت جلد محسوس کر لیں گے۔ وہ اپنی بات کو کبھی دوسروں پر ٹھونسنے کی کوشش نہ کرتے۔ نہ اپنی رائے کو دوسروں پر ڈالنے کی کوشش کرتے۔ وہ ہمیشہ نرم دھیمی اور دوستانہ گفتگو کا راستہ اختیار کرتے تھے۔ اسی کی بدولت انہوں نے شہرت حاصل کی۔

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

آپ کو شاید کسی ہڑتال کا تصفیہ کرنے یا کسی جیوری سے خطاب کرنے کی ضرورت نہ پڑے۔ لیکن اپنے مکان کا کرایہ تو ضرور کم کرانا چاہتے ہوں گے تو کیا دوستانہ گفتگو سے کوئی فایدہ پہنچ سکتا ہے۔ آیئے ہم دیکھتے ہیں کہ دوستانہ رویہ ہمارے کس کام آتا ہے یا نہیں۔

ایک انجینیر مسٹر او۔ ایل۔ اسٹراب اپنا کرایہ کم کرانا چاہتے تھے۔ انہیں علم تھا کہ ان کے مکان کے مالک بہت جہاندیدہ اور سخت طبیعت کے مالک ہیں۔ مسٹر اسٹراب نے میری جماعت کے سامنے تقریر کرتے ہوئے کہا۔ میں نے انہیں خط لکھا کہ کرایہ نامے کی معیاد ختم ہوتے ہی میں مکان خالی کردوں گا۔ لیکن میں مکان خالی نہیں کرنا چاہتا تھا۔ اگر میرا کرایہ کم ہوجاتا تو میں وہیں ٹھرنے کا خواہش مند تھا۔ لیکن صورت حال امید افزا نہ تھی۔ دوسرے کرایہ دار کوشش کرکے دیکھ چکے تھے۔ سب نے مجھے بتایا کہ مالک مکان سے بات کرنا آسان بات نہ تھی۔ لیکن میں نے اپنے دل میں کہا کہ میں لوگوں کے ساتھ حسن سلوک کے طریقے سیکھ رہا ہوں۔ مجھے یہ طریقے اس مالک مکان پر آزما کر دیکھنا چاہیے۔

میرا خط ملتے ہی وہ اور ان کے سیکرٹری مجھ سے ملنے آئے۔ میں نے باقاعدہ چارلس شواب کے طریقے سے آگے بڑھ کر دروازے پر ان کا استقبال کیا۔ میں گرمجوشی اور خوشی کے مارے پھولے نہ سماتا تھا۔ کرائے کی زیادتی کی بات شروع کرنے کی بجائے میں نے ان سے کہا کہ مجھے آپکا مکان بے حد پسند ہے۔ میں نے جی بھر کر داد دی اور دل کھول کر تعریف کی۔ میں نے انہیں اتنے بڑی عمارت کی خوش انتظامی پر مبارک باد دی اور کہا کہ میں اس میں کم از کم ایک سال اور گزارنا چاہتا تھا لیکن مجبور ہوں۔،،

ظاہر ہے کہ ان کے کسی کرایہ دار نے کبھی اس طرح ان کا استقبال نہ کیا تھا۔

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

وہ حیران تھے کہ کیا کہیں اور کیا نہ کہیں۔،،

پھر انہوں نے اپنی تکلیفیں بیان کرنا شروع کر دیں۔ کرایہ داروں کی شکاتیں سنائیں۔ایک نے انہیں چودہ خط لکھ مارے تھے۔جس میں ایک خط تو بہت ہی ہتک آمیز تھا ایک اور کرایہ دار نے دھمکی دی تھی کہ اگر انہوں نے اس کے اوپر والے کمرے میں مقیم شخص کو خراٹے بھرنے سے نہ روکا تو وہ کرایہ نامے کی خلاف ورزی کریں گے۔سیکرٹری نے مجھ سے کہا آپ جیسے نیک دل کرایہ دارمل جائیں تو مجھے کتنی ہی پریشانیوں سے نجات مل جائے۔ اس کے بعد انہوں نے میری درخواست کے بغیر ہی کرائے میں کمی کا اعلان کر دیا۔لیکن میں کرایہ اور بھی گھٹانا چاہتا تھا اس لیے میں نے بتا دیا کی میں تو اتنا کرایہ ادا کر سکتا ہوں۔انہوں نے فورا یہ کرایہ قبول کرلیا۔

جب وہ رخصت ہونے لگے تو انہوں نے میری طرف مڑ کر پوچھا۔میں آپ کے کمرے کی آرائش کے سلسل میں اور کیا خدمت کر سکتا ہوں۔،،

اگر میں نے بھی دوسرے کرایہ داروں کی طرح اپنا کرایہ کم کرانے کی کوشش کی ہوتی تو بلا شبہ مجھے بھی انہیں کی طرح نا کامی ہوتی۔مجھے اپنے دوستانہ رویہ کی وجہ سے کامیابی نصیب ہوئی۔

اب ایک اور مثال لیجیے۔اب کہ ہم ایک عورت کی مثال لیں گے یہ عورت معاشرے میں خاصے بلند مرتبہ کی مالک تھی۔اس کا نام مسز ڈورتھی ڈے ہے انہوں نے کہا کہ میں نے حال ہی میں اپنی چند سہیلیوں کی دعوت کی۔میرے لیے یہ بڑی اہم تقریب تھی۔میں چاہتی تھی کہ ہر کام نہایت سکون سے ہو۔ایسے موقعوں پر ایک مشہور ہوٹل کے منیجر مسٹر ایمل میری مدد کیا کرتے تھے۔لیکن اس مرتبہ انہوں نے مجھے دھوکہ دیا اور یہ دعوت حسب منشا شاندار اور کامیاب نہ رہی۔ایمل نے اپنی شکل

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

تک نہ دکھائی ۔اس نے صرف کھانا کھلانے والا ایک نوکر بھیج دیا۔اس نوکر کو اعلی درجے کے کام کا ذرا بھی تجربہ نہ تھا۔اس نے میری سب سے معزز مہمان کو سب سے آخر میں کھانا دیا۔اورایک مرتبہ اس نے بہت بڑی پلیٹ میں ذرا سا سلاد اور سبزی رکھ کر پیش کی ۔گوشت بھی اچھی طرح گلا نہیں تھا۔کھانا نہایت خراب تھا۔یہ صورت حال میرے لیے بہت شرمناک تھی ۔میں دل ہی دل میں پیچوتاب کھاتی رہی ۔میں بڑی کوششوں سے بظاہر ہنستی رہی ۔لیکن دل ہی دل میں کہتی رہی ذرا یہ ایمل مجھے مل جائے تو تو پھر میں اسے بتاوں ۔وہ بھی کیایا د رکھے گا۔،،

یہ واقعہ بدھ کہ دن کا تھا۔اگلے دن میں نے انسانی تعلقات پر تقریر سنی ۔یہ تقریر سن کر مجھے احساس ہوا کہ ایمل سے کچھ کہنا سننا لا حاصل ہے ۔اس طرح میں اس کے اندر غصے اور نفرت کو بیدار کر دوں گی اور مستقبل میں اس کی مدد سے ہاتھ دھو بیٹھوں گی ۔وہ میرا کام کبھی بھی دل سے نہ کرے گا۔میں نے معاملے کو اس کے نقطء نظر سے دیکھنے کی کوشش کی ۔اس نے خوراک خود نہیں خریدی تھی ۔کھانا خود تیار نہیں کیا تھا۔اگر اس کے بعض بیرے گونگے تھے تو اس میں اس کا کیا قصور تھا؟ میں نے اس پر نکتہ چینی کی بجائے دوستانہ طریقے سے بات کرنے کا فیصلہ کیا۔میں نے بات کو اس کی تعریف سے شروع کرنے کی ٹھان لی ۔میرا رویہ نہایت ہی کامیاب رہا۔ میں اگلے دن ایمل سے ملی ۔وہ میری جلی کٹی کا جواب دینے کے لیے پہلے ہی سے تیار نظر آتا تھا۔وہ غصے میں بھرا ہوا تھا۔مین نے کہا۔ایمل میں دعوتوں کے موقع پر آپ کو اپنے پاس رکھنا بہت ضروری خیال کرتی ہوں آپ نیویارک کے مانے ہوئے ہوٹل منیجر ہیں ۔ مجھے اس بات کا احساس ہے کہ نا تو آپ خوراک خود خریدتے ہیں اور نا ں خود کھانا پکاتے ہیں ۔بدھ کے روز جو کچھ ہوا اس میں آپ کا کوئی قصور نہ تھا۔

بادل چھٹ گئے ۔ایمل مسکرایا اور بولا مادام آپ نے بالکل بجا فرمایا۔

ساری خرابی باورچی خانے میں ہوئی ۔میری کوئی خطا نہ تھی ۔

میں نے بات جاری رکھتے ہوئے کہا مجھے ایک دو دعوتوں کا بندوبست کرنا ہے ۔ مجھے آپ کے مشورے کی ضرورت ہے ۔کیا آپ کے خیال میں آپ کے باورچی خانے کے ملازموں کو ایک اور موقع ملنا چاہیے ۔

یقیناً مادام وہ دوبارہ ایسی خرابی نہیں کریں گے

اگلے ہفتے میں نے ایک اور دعوت کی ۔ایمل اور میں نے اکھٹے مل کر کھانوں کی لسٹ تیار کی ۔میں نے گزشتہ غلطیوں کا بالکل ذکر نہ کیا ۔

جب ہم لوگ کھانا کھانے پہنچے تو میز امریکہ کے بہترین گلاب کے پھولوں سے رنگین بنی تھی ۔ ایمل کھانے کے دوران میں ایک لمحے کے لیے ہمارے پاس سے نہ ہلا ۔اگر میں کسی ملکہ کی بھی دعوت کرتی تو وہ اس سے زیادہ توجہ نہ دے سکتا ۔ کھانا نہایت نفیس اور گرما گرم تھا ۔بڑی نفاست سے چنا گیا ۔کھانا چننے کے لیے ایک کی بجائے چار بیرے موجود تھے ۔کھانے کے آخر میں خود ایمل نے کھانے کی پلیٹیں ہمارے سامنے رکھیں ۔

میرے مہمان وداع ہو رہے تھے کہ میری معزز ترین مہمان نے مجھ سے کہا ۔تم نے ہوٹل کے منیجر پر کیا جادو کر رکھا ہے ۔میں نے کھانا کھلانے کا اتنا اچھا انتظام اور کہیں نہیں دیکھا اور نہ کسی منیجر کو اتنا متوجہ پایا ہے ۔

اور وہ سچ کہہ رہی تھی ۔ میں نے اس ہوٹل کے منیجر کو سچ مچ اپنی دوستانہ گفتگو اور مخلص تعریف و تحسین سے مسحور کر لیا تھا ۔

کئی سال کا عرصہ ہوا ۔میرے لڑکپن کی بات ہے ۔میں اکثر ننگے پاؤں ایک جنگل کو طے کر کے ایک دیہاتی سکول میں پڑھنے جایا کرتا تھا میں نے ایک دن سورج اور ہوا کی کہانی پڑھی ۔ان میں جھگڑا یہ تھا کہ ان میں سے طاقتور کون تھا ۔ہوا

نے کہا میں ثابت کرسکتی ہوں کہ میں تم سے زیادہ طاقتور ہوں۔وہ دیکھو ایک بوڑھا آدمی کوٹ پہنے ہوئے چلا آرہا ہے۔میں شرط لگاتی ہوں جتنی جلدی کوٹ اتارنے پر میں اسے مجبور کرسکتی ہوں تم نہیں کرسکتے۔

سورج بادلوں میں چھپ گیا اور ہوا تیز تیز چلنے لگی۔ہوا کا طوفان چاروں طرف پھیل گیا۔لیکن جوں جوں ہوا تیز ہوتی گئی۔بوڑھا آدمی توں توں اپنے کوٹ کو اپنے بدن سے چمٹاتا گیا۔آخر ہوا تھک ہار کررک گئی۔اب سورج بادلوں سے نکل آیا اور بڑی نرمی سے بوڑھے آدمی پر مسکراہٹ کی دھوپ بکھیرنے لگا۔جلد ہی بوڑھے آدمی نے اپنی پیشانی کے اوپر سے پسینہ پونچھا اور کوٹ کو جھٹ پٹ اتار ڈالا۔سورج نے ہوا سے کہا۔تم نے دیکھا۔دوستی اور مہربانی ہمیشہ درشتی اور زور آزمائی کے مقابلے میں کامیاب ثابت ہوتی ہے

انہی دنو ں کی بات ہے کہ اس خوبصورت کہانی کی سچائی بوسٹن کے دورافتادہ شہر میں آزمائی جارہی تھی۔بوسٹن ان دنوں تعلیم وتہذیب کا بہت بڑا مرکز تھا۔میں نے کبھی خواب میں بھی یہ توقع نہ کی تھی کہ میں اپنی زندگی میں اس شہر کو دیکھ سکوں گا۔اس کہانی کی حقیقت کا مظاہرہ ڈاکٹر اے۔ایچ۔بی۔بوسٹن میں کررہے تھے۔وہ ایک طبیب تھے اور تیس سال بعد میرے شاگرد بنے۔ان ڈاکٹر صاحب نے اپنی ایک تقریر کے دوران میں مندرجہ ذیل کہانی میری جماعت کو سنائی

ان دنوں بوسٹن کے اخبارات جھوٹے اشتہارات سے بھرپور ہوتے تھے۔ان میں پیشہ ور حمل گرانے والے ماہرین اور راہ چلتے مسافروں کو لوٹنے والے بازاری طبیبوں کی بہتات تھی۔یہ لوگ مردوں کے امراض مخصوصہ کے علاج کا دعوا کرتے تھے۔لیکن حقیقت یہ تھی کہ وہ اکثر معصوم اور سادہ لوح مردوں کو قوت مردی زائل ہوجانے اور دوسری خوفناک باتوں کا خوف دلا کر اپنے جال میں پھنسا لیتے

تھے۔ان کا علاج صرف اس قدر تھا کہ وہ بچارے مریض کو ہر وقت خوفزدہ رکھتے تھے اور اسے کوئی مفید دوا نہ دیتے تھے۔بس اپنا الو سیدھا کیے جاتے تھے۔حمل گرانے والے ماہرین بے شمار عورتوں کو جان سے ختم کر چکے تھے۔لیکن ان پر شاید ہی کبھی مقدمہ چلتا تھا اور ان میں میں سے شاید ہی کسی کو سزا ملتی تھی۔ان میں سے اکثر معمولی سا جرمانہ ادا کر کے چھوٹ جاتے تھے۔اور بہت سے ان میں سے اپنے سیاسی اثر ورسوخ کے بل پر چھٹکارا حاصل کر لیتے تھے۔

حالات اتنے خطرناک ہوگئے تھے کہ بوسٹن کے باشندے ان خود ساختہ ڈاکٹروں کے خلاف صف آرا ہو گئے۔مبلغین نے منبروں پر سے ان کے خلاف آواز بلند کی۔اخباروں کو مطعون کیا اور اس قادر مطلق سے دعا کی کہ اس قسم کی اشتہار بازی سے انسانوں کو نجات دلائے۔حفظان صحت کی تنظیمیں، تاجر لوگ، عورتوں کے کلب، گرجے، نوجوانوں کی انجمنیں۔ان ظالموں کی مخالفت میں سب یک زبان ہوگئے۔لیکن سب فضول نکلا۔مجلس قانون ساز میں اس قسم کے اشتہاروں کو خلاف قانون قرار دینے کے لیے سخت جدوجہد کی گی۔لیکن اس قسم کی تمام کوششیں سیاسی گٹھ جوڑ اور رشوت کے سامنے نا کام ہوگیں

ان دنوں ڈاکٹر بی بوسٹن کی شہریت کمیٹی کے صدر تھے۔ان کی کمیٹی نے اس سلسلے میں کوئی دقیقہ فروگزاشت نہ کیا تھا۔لیکن وہ نا کام رہی تھی۔ان مجرم پیشہ ڈاکٹروں کے خلاف ہر قسم کی جدوجہد فضول معلوم ہوتی تھی۔

ایک روز آدھی رات کے بعد ڈاکٹر بی نے ایک ایسا نسخہ آزمانے کی کوشش کی جس کا آج تک کسی کو بھی خیال نہ آیا تھا۔انہوں نے مہربانی ہمدردی اور تحسین و تعریف کو آزمایا۔انہوں نے پبلشروں کے دل میں سچی خواہش پیدا کر دی کہ وہ اس قسم کے اشتہاروں کی اشاعت بند کر دیں۔انہوں نے اخبار بوسٹن ہیرلڈ کے پبلشر

کے نام خط لکھا،، کہ میں آپ کے اخبار کو بہت زیادہ پسند کرتا ہوں۔ میں ہمیشہ اسی کو پڑھتا ہوں۔ اس کی خبروں کے کالم نہایت اچھے ہوتے ہیں۔ ان میں کوئی سنسنی خیز خبر جھوٹی نہیں ہوتی۔ اس اخبار کے اداریے بہترین ہوتے ہیں۔ یہ ایک ایسا اخبار ہے کہ شریف گھرانوں میں اس کی رسائی ہے اور اسے پڑھنا لوگ قابل فخر سمجھتے ہیں۔ میرے خیال میں یہ نہ صرف نیو انگلینڈ میں بلکہ سارے امریکہ میں اپنی طرح کا واحد اخبار ہے۔ لیکن ایک بات ہے۔ میرے ایک دوست کی نوخیز لڑکی ہے۔ لڑکی ابھی معصوم ہے۔ میرے دوست نے بتایا کہ میری لڑکی نے ایک رات آپ کے اخبار میں حمل گرانے والے ماہرین کا اشتہار بلند آواز سے پڑھا اور مجھ سے چند جملوں کے معنی پوچھے۔ میرے دوست عجیب شش وپنج میں پھنس گئے۔ وہ حیران تھے کہ لڑکی کو کیا جواب دیں۔ آپ کا اخبار تمام اونچے اور شریف گھرانوں میں جاتا ہے۔ اگر میرے دوست کے گھر میں اس قسم کا واقعہ رونما ہوسکتا ہے تو کیا اس قسم کے حالات دوسرے گھروں میں پیدا نہیں ہوتے ہوں گے؟ اگر آپ کے گھر میں کوئی نوجوان لڑکی ہو تو کیا آپ پسند کریں گے کہ وہ اس قسم کے اشتہاروں کو پڑھے؟ اور اگر وہ انہیں پڑھ ہی بیٹھے اور آپ سے ان کا مطلب پوچھے تو آپ کس طرح تشریح کرسکیں گے؟

مجھے افسوس ہے کہ آپ کا شاندار اخبار باقی ہر طرح سے مکمل ہوتے ہوئے اس قسم کے داغ سے ملوث ہے کہ والدین اپنی لڑکیوں کو یہ اخبار اٹھاتے ہوئے دیکھیں تو ایک مبہم خوف سے کانپ جائیں میرا خیال ہے کہ آپ کے ہزاروں دوسرے خریدار بھی اسی طرح محسوس کرتے ہوں گے جیسا کہ میں کررہا ہوں۔،،

دو دن کے بعد بوسٹن ہیرلڈ کے پبلشر نے ڈاکٹر بی کے نام خط لکھا۔ ڈاکٹر صاحب نے یہ خط تیس بتیس سال تک اپنے پاس محفوظ رکھا اور جب وہ میرے

شاگرد بنے تو یہ خط انہوں نے مجھے دیا اس وقت یہ خط میرے سامنے ہے۔اس کی پیشانی پر یہ تاریخ درج ہے ۱۳اکتوبر۱۹۰۴۔خط یہ ہے۔

جناب عالی

میں آپ کے خط مورخہ ۱۱اکتوبر کے لیے نہایت ممنون ہوں جو آپ نے اس اخبار کے مدیر کے نام لکھا ہے۔ اس خط نے مجھے اس فیصلے پر پہنچنے میں مدد دی ہے۔ جس پر میں اس وقت سے سوچ بچار کررہا ہوں۔جب سے یہ اخبار میری تحویل میں آیا ہے۔

میں نے ارادہ کرلیا ہے کہ اگلے پیر سے جہاں تک ہو سکے گا اپنے اخبار کو تمام قابل اعتراض اشتہاروں سے پاک کردوں گا بیماریوں کے خطوط اور پچکاریوں والے اور اس قسم کے دوسرے تمام اشتہارات کا یکسر قلمع قمع کر دیا جائیگا۔ادویات کے اشتہارات کو فی الحال بند کرنا ممکن نہیں۔ ان کی اس طرح کانٹ چھانٹ کی جائے گی۔کہ وہ بالکل قابل اعتراض نہیں رہیں گے

آخر میں ایک بار پھر میں آپ کے عنایت نامے کا شکریہ ادا کرتا ہوں۔کیونکہ اس نے مجھے اس فیصلہ پر پہنچنے میں مدد بہم پہنچائی ہے۔

آپ کا مخلص

ڈبلیو۔ای۔ہاسکل

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

پبلشر

ایسپ ایک یونانی غلام تھا جو کروسس کے دربار میں رہا کرتا تھا۔وہ یسوع مسیح کی پیدائیش سے چھ سو سال پہلے لافانی حکایات تصنیف کیا کرتا تھا۔اس نے آج سے پچیس سو سال پہلے ایتھنز میں انسانی فطرت کے متعلق جن باتوں کا پرچار کیا تھا۔وہ آج بوسٹن اور برمنگھم میں بھی اسی طرح کارفرما ہیں۔سورج آپ کو ہوا سے پہلے اپنا کوٹ اتارنے پر مجبور کرسکتا ہے۔مہربانی،دوستانہ رویہ، اور تحسین و تعریف دنیا بھر کے خصیلے الفاظ کے مقابلے میں لوگوں کے طرز عمل کو بہت جلد بدل دیتے ہیں۔

یاد رکھیے۔،،میٹھا،میٹھا ھپ ھپ کڑوا کڑوا تھوتھو۔۔۔۔۔۔۔۔جسے کھانے کو شہد ملے وہ زہر کیوں کھائے۔

چنانچہ اگر آپ لوگوں کو اپنا ہم خیال بنانا چاہتے ہیں تو اس چوتھے اصول کو کبھی فراموش نہ کریں۔

گفتگو ہمیشہ دوستانہ انداز سے شروع کریں

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

سقراط کا راز

لوگوں کے ساتھ ایسی باتوں سے اپنی گفتگو کا آغاز نہ کریں۔جن پر انہیں آپ سے اختلاف ہو بلکہ جن باتوں میں وہ آپ سے متفق ہیں ۔آپ ان پر زور دیجیے ۔اپنی گفتگو کے دوران میں متواتر زور دیتے رہیں ۔ممکن ہو تو اس بات پر زور دیتے رہیں کہ آپ دونوں کی منزل ایک ہی ہے ۔اختلاف مقصد کا نہیں بلکہ طریقہ کار ہے۔

دوسرے شخص کو اپنی گفتگو کے آغاز میں ،،ہاں ہاں ،، کہنے پر مائل کر لیجیے،ممکن ہو تو اس کی زبان پر نہیں کا لفظ آنے ہی نہ دیجیے۔

پروفیسر اوورسٹریٹ اپنی مشہور کتاب،،انسانی طرز عمل میں کہتے ہیں ۔منفی جواب ایک ایسی مشکل ہے ۔جس پر قابو پانا نہایت دشوار ہے ۔کسی شخص کی زبان سے اگر ایک بار،،نہیں ،،نکل جائے تو اس کی شخصیت کا تمام تر وقار تقاضا کرتا ہے کہ وہ اپنی بات پر اڑا رہے ۔بعد میں وہ خواہ یہی محسوس کرے کہ اس نے نہیں کہہ کر بڑی بھول کی ۔لیکن آپ کے روبرو اسے اپنا بے بہا وقار خطرے میں نظر آتا ہے ۔ایک دفعہ جو بات منہ سے نکل گئی وہ اس پر لازما قائم رہنے کی کوشش کرے گا۔اس لیے یہ نہایت ضروری ہے کہ ہم جس شخص سے بات کریں ۔اس سے شروع میں ہی نفی کی بجائے اثبات میں جواب لینے کی کوشش کریں ۔

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

کامیاب مقرر شروع ہی میں بہت سے جوابات اثبات میں لینے کی کوشش کرتا ہے۔اسطرح وہ اپنے سامعین کونفسیاتی اعتبار سے اپنی بات قبول کرنے کے لیے تیار کرتا ہے،اس کی مثال فٹ بال کی سی ہے۔ہم اسے ٹھوکر مار کر جس طرف بھیجیں ادھر سے اسے دائیں یا بائیں موڑ دینے کے لیے تھوڑا سا زور لگانا پڑے گا۔ لیکن اسے الٹی سمت لوٹانے کے لیے بہت زیادہ طاقت خرچ کرنی پڑے گی۔

''اس ضمن میں انسان کے نفسیاتی تاثرات بالکل واضح ہیں۔جب کوئی شخص دل سے نہ کہتا ہے تو اس دوحرفی لفظ سے اس کی مراد بہت کچھ ہوتی ہے۔اس کا عضو عضو،اس کی غدودوں،رگوں کے اعصاب پر ایک تر دیدی کیفیت طاری ہو جاتی ہے۔عامطور پر منفی جواب کے ساتھ ہلکا سا جسمانی کھنچاؤ بھی دیکھا گیا ہے۔ کبھی کبھی تو یہ جسمانی کیفیت بہت اجاگر ہوتی ہے۔انسان کا تمام اعصابی نظام تسلیم ورضا کے خلاف بیدار ہو جاتا ہے۔اس کے برعکس اگر کوئی شخص ہاں کہہ دے تو اس قسم کا کوئی کھنچاو پیدا نہیں ہوتا۔اس وقت انسان کا تمام جسمانی نظام تعلیم ورضا کا آئینہ دار ہوتا ہے۔اس لیے شروع شروع ہی میں اگر ہم دوسرے شخص کی زبان سے جتنی زیادہ مرتبہ ''ہاں'' نکلوائیں گے۔اتنی ہی زیادہ آسانی سے ہم اسے اپنی تجویز مان لینے پر مائل کرلیں گے۔

''یہ طریقہ'' یہ ہاں میں جواب لینے کا طریقہ ایک سادہ سی بات ہے۔لیکن اسے کتنا نظر انداز کیا جاتا ہے۔بعض اوقات ایسا معلوم ہوتا ہے کہ لوگ دوسروں کو شروع ہی میں خفا کر کے محض اپنے احساس برتری کو ہوا دیتے ہیں۔آزاد خیال سیاستدان اپنے قدامت پسند ساتھیوں کے ساتھ کانفرنس کرتا ہے۔لیکن انہیں جھٹ پٹ ناراض کرلیتا ہے۔آخر اس کا فائدہ؟ اگر وہ ایسی حرکت صرف اپنا جی خوش کرنے کے لیے کرتا ہے تو وہ قابل معافی ہے۔لیکن اگر وہ کچھ حاصل کرنا بھی

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

چاہتا ہے تو یہی کہا جا سکتا ہے کہ وہ نفسیاتی اعتبار سے بیوقوف ہے۔،،

شروع میں کسی طالب علم، گاہک، بچے، خاوند، یا بیوی کے منہ سے نہیں کا لفظ نکل جائے تو اس کے منفی رجحان کو بدلنے کے لیے، فرشتوں کی عقل،، اور صبرو سکون درکار ہوں گے۔،،

گرینوچ سیونگ بینک، نیویارک اپنے ایک بہت ہی بڑے اور مفید گاہک سے ہاتھ دھو بیٹھتا۔ اگر مسٹر جیمسن ایبرسن،، ہاں ہاں کی ترکیب سے کام نہ لیتے۔

مسٹر ایبرسن نے بتایا۔ یہ گاہک ہمارے بینک میں اپنا حساب کھولنے آیا۔ میں نے اپنا داخلا فارم، اسے خانہ پری کے لیے دیا۔ اس نے بعض سوالوں کا برضاو رغبت جواب دے دیا، لیکن باقی ماندہ سوالوں کا جواب دینے سے وہ گریز کرنے لگا

اگر میں نے انسانی تعلقات کا سبق نہ سیکھا ہوتا تو میں اس شخص سے صاف کہہ دیتا کہ اگر آپ پوری طرح خانہ پری نہیں کریں گے تو آپ ہمارے بینک میں اپنا حساب جاری نہ کر سکیں گے۔ میں سخت شرمندہ ہوں کہ میں یہ حرکت ماضی میں کرتا رہا ہوں۔ لیکن اب مجھے اس کا بہت افسوس ہے۔ میں دوسرے شخص کو اس طرح کا الٹی میٹم دے کر قدرتی طور پر فخر محسوس کرتا تھا۔ میں اسے بتاتا تھا کہ بینک کا مالک کون ہے۔ وہ یا میں اور یہ کہ بینک کے قوانین کی خلاف ورزی کسی صورت برداشت نہیں کی جا سکتی۔ لیکن اس قسم کے رجحان سے اپنے بینک کے اس نئے مربی کے احساس برتری کو سخت ٹھیس پہنچتی۔ کیونکہ جو شخص کسی بینک کی سرپرستی کرنے کی نیت سے بینک میں داخل ہوا اور اسے خوش آمدید نہ کہا جائے تو لازمی ہے کہ اسے بہت برا محسوس ہوگا۔ اس روز میں نے ذرا سمجھ سے کام لینے کا ارادہ کیا۔ علاوہ ازیں میں عزم کر چکا تھا کہ ابتدا ہی میں اس کے منہ سے ہاں نکلواؤں گا۔ اس لیے میں نے ان سے اتفاق کیا۔ میں نے کہا ان خانوں کو پر کرنا بالکل غیر ضروری ہے۔ جنہیں وہ پر

کرنا نہیں چاہتا تھا۔

میں نے کہا۔اگر خدانخواستہ آپ وفات پاجائیں اور اس وقت اس بینک میں آپ کا روپیہ ہو۔میرا خیال ہے۔آپ اسے یقیناً اپنے کسی قانونی وارث کے نام منتقل کرنا چاہیں گے؟

اس نے جواب دیا ہاں یقیناً۔،،

میں نے بات جاری رکھتے ہوئے کہا۔کیا آپ کے خیال میں یہ بہتر نہ ہوگا کہ آپ اپنے وارث کا نام ہمیں بتا چھوڑئیں تاکہ آپ کی وفات کے بعد آپ کی وصیت کی تعمیل ہم فوری طور پر بلا کسی شک وشبہ کے کرسکیں؟،،

اس نے پھر کہا ہاں۔

جب اس شخص کو معلوم ہوگیا کہ ہم یہ بات اپنے فائدے کے لیے نہیں بلکہ اس کی بہتری کے لیے دریافت کررہے ہیں تو اس کا رویہ بالکل بدل گیا۔وہ نرم پڑ گیا۔بینک چھوڑنے سے پہلے اس شخص نے نہ صرف یہ کہ پوری پوری معلومات مجھے بہم پہنچائیں بلکہ اس نے ہماری تجویز پر بینک کے ساتھ ایک ٹرسٹ اکاوئنٹ جاری کیا اور اپنی والدہ کو اس کا سربراہ بنایا اور اپنی والدہ کے بارے میں بھی تمام سوالوں کے جوابات بلاچون وچرا دیے۔

میں نے محسوس کیا کہ ابتدا ہی میں اس کی زبان سے ہاں کہلوا کر میں نے اسے زیر بحث واقعہ ہی بھلا دیا اور جو کچھ میں چاہتا تھا۔اس طریقے سے اس نے خوشی خوشی کردیا۔،،

ویشنگ ہاؤس کے سیلز مین جوزف ایلی سن نے مجھے بتایا۔میرے علاقے میں ایک صاحب تھے۔ہماری کمپنی انہیں اپنا گاہک بنانے کی بےحد خواہش مند تھی۔میرے پیشرو متواتر دس سال تک جوتیاں چٹخاتے رہے لیکن ان کے ساتھ معاملہ

نہ کر پائے جب یہ کام مجھے سونپا گیا تو تین سال تک میرا بھی یہی حشر ہوا۔آخر تیرہ سالوں کی ملاقاتوں اور تجارتی گفت وشنید کے بعد ہماری کمپنی نے اس کے ہاتھ چند انجن فروخت کیے اگر یہ انجن تسلی بخش نکلیں تو مجھے کئی سو انجنوں کا آرڈر ملنے کی زبردست توقع تھی۔

تسلی بخش مجھے معلوم تھا کہ انجن بہت اچھے ہیں۔اس لیے جب میں تین ہفتے بعد ان صاحب سے ملنے کے لیے گیا تو میرے حوصلے بہت بڑھے ہوئے تھے۔''

لیکن میری یہ خوشی بہت عارضی ثابت ہوئی۔کیونکہ ان کے چیف انجینیر نے اس ہولنک اعلان سے میرا استقبال کیا۔''ایلی سن۔ہم مزید انجن آپ سے نہیں خرید سکتے۔''

کیوں میں نے حیرانی سے پوچھا۔''آخر کیوں؟

اس نے جواب دیا۔''اس لیے کہ آپ کے انجن بہت زیادہ گرم ہو جاتے ہیں۔انہیں چھونے سے تو ہاتھ جل جاتے ہیں۔''

مجھے معلوم تھا کہ دلیل بازی سے کچھ حاصل نہیں ہوگا۔میں اس قسم کی حرکتیں کافی عرصے سے کرتا آیا تھا۔اس لیے میں نے اس سے ہاں ہاں میں جواب لینے کا طریقہ اختیار کیا۔

میں نے کہا۔مسٹر اسمتھ دیکھیے۔مجھے آپ سے سوفی صد اتفاق ہے۔اگر انجن بہت زیادہ گرم ہو جاتے ہیں تو آپ کو ایسے انجن نہیں خریدنے چاہیں جو مقرر کردہ معیار سے زیادہ گرم ہوں۔ٹھیک ہے نا۔''

اس نے مجھ سے اتفاق کیا۔میں نے پہلی ہاں حاصل کر لی۔''

میں نے بات جاری رکھی۔''موٹر کمپنیوں کی جماعت کے مقرر کردہ قوانین

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

میں لکھا ہے کہ جو انجن اچھی ساخت کا ہے وہ کمرے کے درجہ حرارت سے ۷۲ درجے فارن ہیٹ سے زیادہ حرارت برداشت کر سکتا ہے ۔کیا یہ درست ہے

ہاں یہ درست ہے ۔،، اس نے مجھ سے اتفاق کرتے ہوئے کہا ۔،، لیکن آپ کے انجن زیادہ گرم ہیں ۔،، میں نے اس کے ساتھ حجت نہ کی ۔صرف یہ دریافت کیا کہ آپ کے کارخانے کے کمرے کا درجہ حرارت کیا ہے؟

تقریباً ۷۵ ڈگری فارن ہیٹ ۔،،

،،ٹھیک ہے ،، میں نے جواب دیا ۔،، اگر کمرے کا درجہ حرارت ۷۵ ہے تو اس میں ۷۲ درجے اور جمع کر لیجیے تو ۱۴۷ درجے فارن ہیٹ بنے ۔اب یہ بتائیے کہ اگر آپ ۱۴۷ درجے فارن ہیٹ پر کھولتے ہوئے پانی میں اپنا ہاتھ ڈبوئیں گے تو کیا وہ جلے گا نہیں ۔،،

اس بار بھی اسے ہاں کہتے بن پڑی ۔

میں نے تجویز پیش کی ۔تو کیا یہ بہتر نہ ہوگا کہ آپ اپنا ہاتھ انجنوں سے دور ہی رکھیں ۔،،

اس نے تسلیم کر لیا ۔"آپ درست فرماتے ہیں ۔،، اس کے بعد ہم تھوڑی دیر ادھر ادھر کی باتیں کرتے رہے ۔پھر انہوں نے اپنے سیکرٹری کو بلایا اور ہمیں اگلے مہینے کے لیے تقریباً ایک لاکھ چالیس ہزار کا آرڈر دے دیا ۔،،

میں نے کئی سال تک لاکھوں روپے کی تجارت سے محروم رہ کر یہ بات سیکھی کہ حجت اور تکرار سے کچھ حاصل نہیں ۔ دوسرے آدمی کے نقطہ نظر سے چیزوں کو دیکھنا اور اسکے منہ سے ہاں ہاں کہلوانا بہت زیادہ نفع بخش اور بے حد دلچسپ ہے ۔"

حکیم سقراط شہر ایتھنز کے "بھنورے،، تھے ۔وہ نہایت جید بزرگ واقع

ہوئے تھے، حالانکہ وہ ننگے پاؤں پھرا کرتے تھے۔ان کی عمر چالیس سال کی ہوگئی تھی۔ان کا سر گنجا ہوگیا تھا اور انہوں نے ایک انیس سالہ دوشیزہ سے شادی کی تھی ،انہوں نے اپنی تھوڑی سی زندگی میں وہ کارہائے نمایاں انجام دیے کہ انسانی تاریخ میں بہت کم لوگون نے انجام دیے ہوں گے۔انہوں نے انسانی خیالات کی روکو یکسر بدل کر رکھ دیا تھا۔آج ان کی وفات کو تیئس سو سال ہوئے ہیں۔لیکن ان کا نام آج تک بڑی عزت کے ساتھ لیا جاتا ہے اور وہ دنیا کہ ان دو چار داناؤں میں سے ہیں۔جنھوں نے اس بےچین و بےقرار دنیا کو روشنی اور امید کا پیغام دیا۔

ان کا طریقہ کار کیا تھا؟ کیا وہ لوگوں سے یہ کہا کرتے تھے کہ تم غلطی پر ہو؟ توبہ کیجیے۔حکیم سقراط سے یہ کام ناممکن تھا۔وہ نہایت بردبار تھے۔ان کا طریقہ کار ''طریقہ سقراط،،کے نام سے مشہور ہے۔اس کی بنیاد اپنے حریف سے ہاں ہاں میں جواب لینے پر تھی۔وہ ایسے سوالات کرتے تھے۔جن پر ان کے مخالفین بھی رضامندی کا اظہار کرتے تھے۔وہ اپنے سوالوں کے جوابات برابر اثبات میں لیے جاتے تھے۔حتی کہ وہ کافی مقدار میں ہاں ہاں میں جوابات حاصل کر لیتے وہ مسلسل ایسے سوالات کیے جاتے کہ ان کے حریف غیر شعوری طور پر سقراط کی اس حرکت سے متفق ہو جاتا۔جس سے وہ چند منٹ پیشتر سختی سے انکار کر رہا تھا۔

آئندہ ہم کسی شخص کو یہ بتانا چاہیں کہ وہ غلطی پر ہے تو ہمیں ننگے پاؤں پھرنے والے سقراط کو نہیں بھولنا چاہیے۔اپنے حریف کے ساتھ نرمی سے بات کرنی چاہئیے اور ایسے سوالات کرنے چاہیں۔جن کا جواب وہ ہاں میں دے سکے۔

ایک چینی کہاوت ہے۔جس میں اہل مشرق کی قدیم ذہانت جھلکتی ہے۔

کہاوت یہ ہے

آہستہ چلنے والا زیادہ سفر کرتا ہے۔،،

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

تہذیب یافتہ چینیوں نے انسانی فطرت کا پانچ ہزار سال تک مطالعہ کیا ہے
اور اپنے اندر بے پناہ ذہانت پیدا کی ہے۔ان کی یہ کہاوت کتنی انمول ہے
چنانچہ اگر آپ لوگوں کو اپنا ہم خیال بنانا چاہتے ہیں۔تو پانچواں اصول یہ
ہے۔۔
دوسرے شخص کے منہ سے گفتگو کے آغاز ہی میں ہاں کہلوایئے۔،،

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

شکایات سے نبٹنے کا بے ضرر نسخہ

اکثر لوگ دوسروں کو اپنا ہم خیال بنانے کی کوشش میں خود حد سے زیادہ باتیں کرنا شروع کر دیتے ہیں۔ سیلز مین بالخصوص اس مہنگی غلطی کے مرتکب ہوتے ہیں۔ دوسرے کو اپنے دل کا غبار نکالنے دینا چاہیے۔ وہ اپنے مسائل اور کام سے متعلق آپ سے زیادہ واقفیت رکھتا ہے اس لیے آپ اس سے سوال کیجیے اور اس کی باتیں سنیے۔

اگر آپ کو اس قسم کی کسی بات سے اتفاق نہ ہو تو آپ مداخلت کرنا چاہیں گے۔ لیکن ایسا ہرگز نہ کریں۔ یہ خطرناک ہے۔ جب تک وہ اپنے امنڈتے ہوئے خیالات کو اگل نہیں لیتا۔ آپ کی بات پر ہرگز کان نہیں دھرے گا۔ اس لیے صبر و تحمل اور فراخ دلی سے اس کی باتیں سنیے، اس کی باتوں میں گہری دلچسپی کا اظہار کیجیے۔ اسے اپنے خیالات پوری طرح بیان کرنے پر اکسائیے۔

کیا یہ حکمت عملی تجارت میں کام دیتی ہے؟ آیئے دیکھیں۔ ایک ایسے شخص کی کہانی سنیے جسے مجبوراً اس حکمت عملی پر عمل کرنا پڑا۔

چند سال کا ذکر ہے کہ امریکہ کے ایک بہت بڑے موٹر ساز کارخانے کے مالک اپنی موٹروں میں استعمال ہونے والے آرائیشی کپڑے کے بارے میں لوگوں سے خط و کتابت کر رہے تھے۔ تین بڑے بڑے صنعت کاروں نے انہیں نمونے کے کپڑے پیش کر رکھے تھے۔ موٹر کمپنی کے مالک ان سب کا معائنہ کر چکے تھے اور تینوں کپڑوں کے صنعت کاروں کو اطلاع بھیج دی گئی تھی کہ وہ فلاں دن اپنے نمائندے بھیج دیں۔ تاکہ ٹھیکہ حاصل کرنے کے لیے انہیں آخری موقع دیا جائے۔

ایک صنعت کار کے نمائندے مسٹر۔ جی۔ بی۔ آر مقررہ دن وہاں پہنچے۔ اتفاق سے ان کے گلے میں سخت تکلیف تھی۔ انہوں نے میری جماعت کے سامنے

اپنی کہانی بیان کرتے ہوئے کہا۔ جب موٹر کمپنی کے منتظمین کی کانفرنس کے سامنے پیش ہونے کی میری باری آئی تو میری تکلیف اتنی بڑھ گئی کہ میرے گلے سے ایک لفظ بھی نہیں نکل سکتا تھا۔ میں زور لگا کر بھی بات نہ کرسکتا تھا۔ مجھے کمرے کے اندر بلایا گیا۔ میں بورڈ کے سامنے حاضر ہوا۔ میں نے بولنے کی بے حد کوشش کی لیکن ایک آدھ ہلکی سی چیخ کے علاوہ ایک لفظ بھی میرے گلے سے نہ نکل سکا۔

وہ سب کے سب ایک میز کے گرد بیٹھے ہوئے تھے۔ میں نے ایک کاغذ کے ٹکڑے پر لکھ دیا۔ حضرات میرا گلا بالکل بیٹھ گیا ہے۔ میں بول نہیں سکتا۔،،

کمپنی کے صدر نے کہا۔،، آپ کی طرف سے میں بات کروں گا۔،، اور انہوں نے ایسا ہی کیا۔ انہوں نے بورڈ کے باقی ممبروں کو ہماری فرم کے بھجوائے ہوئے نمونے دکھائے اور ان کی خوبیاں بیان کیں۔ میرے مال کے متعلق بڑی دلچسپ بحث چھڑ گئی اور صاحب صدر چونکہ میرے نمائندے تھے۔ اس لیے انہوں نے میری زبردست حمایت کی۔ اس بحث میں میری شرکت صرف مسکراہٹ، سر کی جنبش، اور چند اشاروں تک محدود رہی۔،،

اس عجیب وغریب کانفرس کا نتیجہ یہ نکلا کہ ٹھیکہ ہمیں مل گیا۔ ٹھیکہ پچاس ہزار گز سے زائد نفیس کپڑے کا تھا۔ جس کی قیمت تقریبا چونسٹھ لاکھ روپے تھی۔ مجھے میری زندگی میں اتنی بڑی رقم کا ٹھیکہ کبھی نہ ملا تھا۔،،

میرا خیال ہے کی اگر میرا گلا نہ بیٹھ جاتا تو میں یہ ٹھیکہ کبھی حاصل نہ کرپاتا۔ کیونکہ میں اس سلسلے میں بالکل غلط طریقے پر سوچ رہا تھا۔ اگر میں بول سکتا تو اپنی وکالت بڑے دھڑلے سے کرتا۔ اپنے کپڑے کی خوبیاں بڑھا چڑھا کر کرتا۔ لیکن میرا گلا بیٹھ گیا اور گاہک نے مجبوراً میرے والے نمونوں کی خوبیاں خود تلاش کیں۔ جب یہ خوبیاں انہیں خودبخود آ گئیں تو میری وکالت کی ضرورت ہی نہ رہی۔

فلے ڈلفیا کی بجلی کے کمپنی کے منیجر مسٹر جوزف ایس،ویب نے اپنے طور پر یہ حقیقت دریافت کی ۔وہ پنسلوانیا کے علاقے میں معائنہ کرتے پھر رہے تھے کہ انہوں نے ایک زمیندار کے نہایت خوبصورت اور عالیشان مکان کے پاس سے گزرتے ہوئے اس علاقے میں اپنے نمائندے سے سوال کیا۔ یہ لوگ بجلی کیوں استعمال نہیں کرتے؟

ان کے نمائندے نے مایوسی کے ساتھ جواب دیا۔ یہ بہت کند ذہن لوگ ہیں ۔آپ ان کے مغز میں کوئی بات نہیں ٹھونس سکتے۔ علاوہ ازیں وہ کمپنی سے ناراض بھی ہیں میں کوشش کرکے دیکھ چکا ہوں ۔کچھ حاصل حصول نہیں ۔،،

مسٹر ویب نے سوچا۔ہوسکتا ہے ۔ان سے بات کرنا بے فائدہ ہو۔لیکن میں بہر حال کوشش ضرور کروں گا۔،،انہوں نے مکان کے دروازے پر دستک دی۔ دروازہ تھوڑا سا کھلا اور ایک بوڑھی عورت نے باہر جھانکا۔

مسٹر ویب نے میری جماعت کو کہانی سناتے ہوئے کہا۔"جونہی اس عورت نے میرے ساتھ کمپنی کے نمائندے کو دیکھا۔اس نے دروازہ بند کرلیا ۔میں نے دوبارہ دستک دی ۔اس نے پھر دروازہ کھولا اور اب کی بار اس نے ہماری کمپنی اور ہمارے متعلق اپنے نیک خیالات کا اظہار کرنا شروع کردیا ۔ میں نے کہا۔معزز خاتون۔مجھے افسوس ہے کہ میں نے آپ کو تکلیف دی۔لیکن میں آپ کے پاس بجلی فروخت کرنے نہیں آیا ہوں ۔میں چند انڈے خریدنا چاہتا ہوں ۔،،،

اب اس نے دروازہ پہلے کی بہ نسبت زیادہ کھول دیا اور ہماری طرف شک آمیز نظروں سے دیکھنے لگی ۔

میں نے کہا میں نے آپ کی اعلیٰ نسل کی مرغیاں دیکھیں تو میں نے سوچا کہ آپ سے ایک آدھ درجن تازہ انڈے خریدوں ۔،،

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

اب دروازہ اور بھی زیادہ کھل گیا۔اس عورت نے تجسس بھری نظروں سے پوچھا۔،،آپ کو کس طرح معلوم ہوا کہ میری مرغیاں اعلیٰ نسل کی ہیں؟

میں نے جواب دیا۔،،میں بھی مرغیاں پالتا ہوں اور میں دعویٰ سے کہہ سکتا ہوں کہ میں نے اس سے اچھی نسل کی مرغیاں نہیں دیکھیں۔،،

عورت کو اب بھی ہم پر شک تھا۔اس نے کہا۔''پھر آپ اپنی مرغیوں کے انڈے کیوں استعمال نہیں کرتے۔،،

میں نے جواب دیا۔''میری مرغیاں لیگ ہارن نسل کی ہیں۔وہ سفید انڈے دیتی ہیں۔آپ لوگ تو کھانا بنانے کے ماہر ہیں۔آپ کو تو معلوم ہے کہ کیک تیار کرنے میں سفید انڈوں کے مقابلے میں بھورے انڈے اچھے رہتے ہیں،میری بیوی بہترین قسم کے کیک بنانے کی بڑی مشتاق ہے۔،،

اب وہ خاتون کمرے سے نکل کر برآمدے میں ہمارے سامنے آچکی تھیں اوران کا مزاج پہلے سے بہت بہتر تھا۔میں اس اثنا میں ادھر ادھر نظریں دوڑاتا رہا تھا اور میں دیکھ لیا تھا کہ ان کے فارم میں ایک خوبصورت ڈیری بھی ہے۔،،

میں نے بات جاری رکھتے ہوئے کہا۔معزز خاتون۔مجھے یقین ہے کہ جتنا روپیہ آپ کے شوہر اپنی ڈیری سے کماتے ہوں گے۔آپ اس سے زیادہ اپنے مرغی خانے کما لیتی ہوں گی۔،،

تیر عین نشانے پر بیٹھا۔وہ خوش ہو گئیں۔انہوں نے اپنی مرغیوں کی کمائی کا خوب خوب ذکر کیا اور کہا۔،،میں یہی بات اپنے خاوند سے بار بار کہتی ہوں۔لیکن وہ ایسے ڈھیٹ ہیں کہ میری بات کو تسلیم ہی نہیں کرتے۔،،

وہ ہمیں اپنا مرغی خانہ دکھانے لے گئیں۔مرغی کانے کے معائنہ کے دوران میں نے کئی عجیب وغریب چیزیں دیکھیں جو اس خاتون نے بنائی تھیں،میں جی بھر کر

ان کی تعریف کرتا گیا اور دل کھول کر ان کی محنت کی داد دیتا رہا۔ میں نے ان کی مرغیوں کے لیے چند غذاوں کی سفارش کی اور انڈوں سے بچے نکالنے کیلیے مناسب درجہ حرارت کی ضرورت کا ذکر کیا۔ میں نے کئی باتوں کے متعلق ان کا مشورہ بھی طلب کیا اور ہم بہت جلد ایک دوسرے کو اپنے تجربات سنانے میں مگن ہو گئے۔،،

باتوں باتوں میں ان کی زبان سے نکلا۔میرے چند پڑوسیوں نے اپنے مرغی خانوں میں بجلی کے بلب لگائے ہیں۔ان کا دعوی ہے کہ اس سے انہیں بہتے فائدہ پہنچا ہے۔خاتون نے میرا مخلصانہ مشورہ طلب کیا کہ اگر اپنے پڑوسیوں کی طرح وہ بھی اپنے مرغی خانے میں بجلی لگالیں تو کیا یہ ان کے لیے سودمند رہے گا۔،،

دو ہفتے بعد اس خاتون کی ڈامی نک نسل نامی مرغیاں بجلی کی دودھیا روشنی میں کٹ کٹ کرتی پھر رہی تھیں اور رات بھی ان کے لیے دن بن گیا تھا۔اس عورت نے بجلی ہم سے خریدی تھی اور اس کی مرغیاں زیادہ انڈے دینے لگی تھیں۔ہم دونوں مطمئن تھے۔میرے طرز عمل سے دونوں کو فائدہ پہنچا تھا۔میں اس ولندیزی عورت کے ہاتھ ہرگز بجلی فروخت نہ کرسکتا۔اگر میں پہلے خود اس کی زبان سے بجلی کی ضرورت کے متعلق چند الفاظ نہ نکلوالیتا۔،،

آپ لوگوں کے ہاتھ کچھ فروخت نہیں کر سکتے۔آپ کا کام یہ ہے کہ آپ انہیں چیزیں خریدنے پر ابھاریں۔

حال ہی میں نیو یارک ہیرلڈ ٹریبیون کے اقتصادیات نمبر میں ایک بہت بڑا اشتہار شائع ہوا اس مین نہایت مناسب قابلیت اور تجربے کے آدمی کی ضرورت کا اظہار کیا گیا تھا۔ایک صاحب مسٹر چارلس ٹی کوبیلس نے اشتہار کے جواب میں ایک عرضی دی۔چند دنوں کے بعد انہیں خط کے ذریعے ملاقات کے لیے بلوایا گیا۔ ملاقات کے لیے جانے سے پہلے انہوں نے کئی گھنٹے وال سٹریٹ میں یہ معلوم

کرنے میں صرف کیے کہ جس آدمی نے انہیں ملاقات کے لیے بلایا تھا، وہ کس قسم کی شخصیت اور مزاج کا مالک ہے۔ چنانچہ ان معلومات کی بنا پر انہوں نے انٹرویو کے دوران میں کہا۔،، مجھے آپ کی تنظیم کے ساتھ وابستہ ہو کر نہایت فخر اور خوشی ہو گی۔ کیونکہ آپ کی تنظیم ایک تاریخی ادارہ ہے۔ اس کی کوئی نظیر نہیں۔ میں جانتا ہوں کہ آج سے اٹھائیس برس پہلے آپ نے صرف ایک کمرے اور ایک اسٹینو گرافر سے کام شروع کیا تھا۔لیکن آج آپ نے اتنی عظیم والشان ترقی کر لی ہے۔،،

تقریباً ہر کامیاب آدمی اپنی ابتدائی جدوجہد کی باتیں کرنے کا شوقین ہوتا ہے اس کمپنی کے مالک کو بھی اس کا شوق تھا۔ وہ کافی دیر تک یہ بتاتے رہے کہ کس طرح انہوں نے تقریباً ڈیڑھ ہزار روپے اور ایک جدید نظریے کے ساتھ کام شروع کیا۔ انہوں نے بتایا کہ کس طرح انہوں نے مایوسی اور لوگوں کی مزاحمت کا مقابلہ کیا۔ کس طرح انہوں نے تہوار اور چھٹی کے دنوں میں بھی کام کیا۔ کس طرح انہوں نے رفتہ رفتہ تمام دقتوں پر قابو پالیا اور اب وہ اس درجے پر پہنچ گئے ہیں کہ وال سٹریٹ کے بڑے بڑے اصحاب ان کے قیمتی مشورے اور رہنمائی سے مستفیض ہونے کو آتے ہیں۔ وہ اپنی شاندار ترقی پر نازاں تھے۔ ان کا یہ ناز بجا بھی تھا۔ اپنی گزشتہ جدوجہد کے حالات بتاتے وقت وہ بہت مسرور نظر آتے تھے۔ آخر میں انہوں نے مسٹر کوبیلس سے پوچھا کہ آپ کا تجربہ اور قابلیت کیا ہے اور پھر انہوں نے اپنے ایک نائب کو بلایا اور کہا۔،، میرا خیال ہے کہ مجھے ایسے ہی آدمی کی ضرورت تھی۔،،

مسٹر کوبیلس نے اتنی زحمت گوارا کی تھی کہ وہ اس شخص کی کامیابیوں سے واقف ہو جائیں۔ جس کے پاس وہ نوکری کرنے جا رہے تھے۔ انہوں نے دوسرے آدمی اور اس کے مسائل میں دلچسپی لی۔ انہوں نے اپنے مخاطب کو زیادہ

وقت بولنے دیا۔ چنانچہ وہ اپنے مقصد میں خاطر خواہ کامیاب ہوگئے۔،،

یہ حقیقت ہے کہ ہمارے دوست بھی زیادہ تر ہم سے اپنی کارگزاریوں کا تزکرہ کرنا پسند کرتے ہیں اور ہمارے کارناموں کو بہت کم دلچسپی سے سنتے ہیں۔

فرانسیسی فلسفی لاروشے فوسال کا قول ہے۔''اگر آپ کو دشمن چاہیں تو اپنے دوستوں پر سبقت لے جانے کے کی کوشش کیجیے۔ اگر آپ دوست چاہتے ہیں تو اپنے دوستوں کو سبقت لے جانے دیجیے۔،،

یہ بات کیوں سچی ہے؟ جب ہمارے دوست ہم پر سبقت لے جاتے ہیں تو اس سے ان میں احساس برتری پیدا ہوتا ہے اور جب ہم ان پر سبقت لے جاتے ہیں تو ان میں احساس کمتری پیدا ہوتا ہے۔ ان میں ہمارے خلاف حسد پیدا ہوجاتا ہے۔

اہل جرمنی کی ایک کہاوت ہے۔،، سچی خوشی وہ کمینی خوشی ہوتی ہے جو ہمیں ان لوگوں کو مصیبت میں دیکھ کر حاصل ہوتی ہے، جن سے ہم حسد کرتے ہیں۔،،

دوسرے لفظوں میں سچی خوشی وہ ہوتی ہے جو ہم دوسروں کو مصیبت میں دیکھ کر محسوس کرتے ہیں۔،،

شاید آپ کے بعض دوست آپ کی کامیابیوں کی بجائے ناکامیوں کو دیکھ کر زیادہ خوش ہوتے ہیں

لہذا ہمیں اپنے کارناموں کا بہت کم تزکرہ کرنا چاہیے۔ ہمیں اعتدال پسندی سے کام لینا چاہیے۔ اس میں زیادہ فائدہ ہے مسٹر ارون کاب اس طریقے پر پوری طرح کاربند تھے ایک مرتبہ وہ عدالت میں گواہی دینے کے لیے گئے تو ایک وکیل نے ان سے کہا۔۔

''میرے خیال میں آپ وہی مسٹر کاب ہیں جو ایک نامور ادیب ہیں۔ کیا

یہ بات ٹھیک ہے؟،،

مسٹر کاب نے جواب دیا ''شاید میں اتنا لائق نہیں جتنا کہ میں خوش قسمت ہوں۔،،

ہمیں اعتدال پسند اور منکسر المزاج ہونا چاہیئے ۔ کیونکہ ہم اور آپ کوئی مستقل چیز نہیں ۔ ہم سب چل بسیں گے اور ایک سو سال بعد دنیا ہمارا نام تک بھول جائے گی ۔ زندگی بڑی مختصر ہے پھر دوسروں کے سامنے اپنی بڑ مارنے میں وقت کیوں ضائع کریں ۔ دوسرے لوگوں کو بات کرنے پر کیوں نہ ابھاریں ۔ اس بات پر ذرا دھیان دیجیے ۔ آپ کے پاس آخر بڑ مارنے کو ہے ہی کیا ۔ کیا آپ کو معلوم ہے کہ آپ کو پاگل بننے سے کیا چیز بچائے ہوئے ہے، وہ بہت ہی معمولی شے ہے ۔ آپ کے ایک غدود میں خشخاش برابر آیوڈین! ۔ اگر کوئی ڈاکٹر آپ کے گردن والے غدود کو چیرے اور ان میں جو ذرا سی آیوڈین ہے نکال لے تو آپ فوراً پاگل ہو جائیں گے ۔ آپ اور پاگل خانے کے درمیان ذرا سی آیوڈین حائل ہے ۔ جو ہر بازار کے دوا فروش سے دو پیسے میں خریدی جا سکتی ہے، وہ الیوڈین جس کی قیمت تانبے کا ایک ادنیٰ سکہ ہے ۔ یہ کوئی اتنی بڑی چیز تو نہیں ۔ جس کے لیے آپ ساری زندگی بدمزگی اور بے آرامی مول لیتے پھریں ۔

چنانچہ اگر آپ لوگوں کو اپنا ہم خیال بنانا چاہتے ہیں تو چھٹا اصول یہ ہے ۔

دوسرے شخص کو زیادہ سے زیادہ بات کرنے کا موقع دیجیے ۔

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

تعاون حاصل کرنے کا طریقہ

کیا آپ اس خیال کے مقابلے میں جو کوئی دوسرا شخص چاندی کے تھال میں رکھ کر پیش کرے۔ آپ اپنے دریافت کردہ خیال پر ایمان نہیں رکھتے؟ اگر ایسا ہے تو کیا اپنے خیالات کی کڑوی نیم کو دوسروں کے گلے میں ٹھونسنا برا نہیں؟ کیا یہ بہتر نہیں کہ آپ صرف تجویزیں پیش کریں تا کہ دوسرے شخص کو خود بخود نتیجہ نکالنے کا موقع مل سکے۔

مثال کے طور پر میری جماعت کے ایک طالب علم مسٹر ایڈ وکف سلٹز کو ایک دفعہ اچانک یہ ضرورت پیش آئی کہ وہ موٹروں کے سیلزمینوں میں جو بالکل غیر منظم اور بے حوصلہ ہو رہے تھے۔ ایک نئی روح پھونکیں۔ انہوں نے تمام سیلزمینوں کا جلسہ طلب کیا اور ان سے پوچھا۔ ''آپ حضرات مجھ سے کیا توقع رکھتے ہیں،،۔ لوگ اپنی اپنی تجویزیں بتاتے گئے اور وہ بلیک بورڈ پر انہیں لکھتے گئے۔ اس کے بعد انہوں نے کہا۔ آپ کو جو توقعات مجھ سے ہیں، میں انہیں پورا کروں گا۔ اب آپ یہ بتائیے میں آپ سے کیا توقع رکھوں۔ انہوں نے فوراً جواب دیا۔ وفاداری، ایمانداری، اجتہاد، حوصلہ۔ اشتراک عمل، روزانہ آٹھ گھنٹے کی سخت محنت۔۔۔۔۔۔۔ ایک نے تو چودہ گھنٹے کام کرنے کی پیش کش کی۔ یہ اجلاس ایک نئے حوصلے اور امنگ کے ساتھ برخاست ہوا، مسٹر سلٹز نے مجھے بتایا کہ اب بکری میں اضافہ کی مقدار پہلے سے بہت زیادہ ہے۔

انہوں نے مجھ سے کہا۔ ''سیلزمینوں نے میرے ساتھ ایک طرح کا اخلاقی سودا کیا تھا۔ جب تک میں اپنے وعدے پر قائم رہا۔ وہ بھی اپنے وعدے پر جمے رہے۔ انہیں بلا کر ان کی خواہشات اور توقعات دریافت کرنا ایک ایسا تیر تھا جو ٹھیک نشانے پر بیٹھا۔

کوئی آدمی یہ سننا گوارا نہیں کرتا۔،،تم یہ خریدو، یہ کرو۔ یہ نہ کرو۔ہم سب یہ محسوس کرنا پسند کرتے ہیں کہ جو کچھ بھی ہم خرید رہے ہیں وہ اپنی مرضی سے خرید رہے ہیں اور ہم اپنے ہی نظریات پر عمل پیرا ہیں۔ہم یہ چاہتے ہیں کہ دوسرے لوگ ہم سے یہ پوچھیں کہ ہماری خواہشات کیا ہیں، تمنائیں اور خیالات کیا ہیں۔

مثال کے طور یوجین ویسن کا قصہ لیجیے۔انہوں نے ہزاروں لاکھوں کے منافع سے ہاتھ دھونے کے بعد اس حقیقت کو پایا تھا مسٹر ویسن ایک ایسے اسٹوڈیو میں اپنے ڈیزائن فروخت کرتے ہیں جو نئے اسٹائل رائج کرنے والوں اور پارچاجات بنانے والوں کے لیے نئے نمونے مہیا کرتا ہے۔مسٹر ویسن کا کہنا ہے کہ متواتر تین سال وہ نیویارک کے ایک بہت بڑے ماہر فیشن کے یہاں ہفتے میں ایک بار جاتے تھے۔انہوں نے مجھ سے ملنے سے کبھی انکار نہیں کیا۔لیکن انہوں نے کبھی مجھ سے کوئی خاکہ نہیں خریدا۔وہ ہمیشہ میرے خاکوں کو گور سے دیکھتے، اور کہتے۔مسٹر ویسن ہم آج بھی ہم خیال نہیں ہو پائے۔

ڈیڑھ سو بار ناکامی کا منہ دیکھنے کے بعد ان کو خیال آیا۔"ہو نہ ہو میرا ذہن زنگ آلود ہو چکا ہے۔،،انہوں نے فیصلہ کیا کہ وہ ہفتے میں ایک دن انسانی کردار کو متاثر کرنے، نئے خیالات اور نئی روح کو بیدار کرنے کے اصولوں کا مطالعہ کیا کریں گے۔

ان کے دل میں نیا طریقہ اختیار کرنے کی امنگ پیدا ہوئی۔انہوں نے چھ سات ادھورے خاکے اٹھائے اور اس مشہور ماہر فیشن کے دفتر میں چلے گئے، انہوں نے کہا۔میں آپ سے مشورہ لینے آیا ہوں۔امید ہے آپ میری مدد فرمائیں گے۔ اور مجھے ممنون فرمائیں گے۔یہ چند نامکمل خاکے ہیں۔کیا آپ مجھے یہ بتانے کی زحمت گوارا کریں گے۔کہ میں ان کو کس طرح پایہ تکمیل تک پہنچاوں کہ یہ آپ کے

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

کسی کام آسکیں؟

ماہر فیشن چپ چاپ ان خاکوں کو دیکھنے کے بعد بولے ۔کہ ان خاکوں کو یہیں چھوڑ جایئے، پھر کسے دن آکر مجھ سے ملے ۔،،

مسٹر ویسن تین دن کے بعد وہاں گئے ۔ان صاحب کی تجاویز حاصل کیں اپنے اسٹوڈیو میں خاکے واپس لے آئے اور انہیں اپنے خریدار کے حسب منشا واپس کر دیا۔نتیجہ؟ وہ سب خاکے خرید لیے گئے

یہ آج سے نو ماہ پہلے کی بات ہے ۔اس وقت سے لے کر آج تک وہ ایسے بیسیوں خاکے فروخت کر چکے ہیں جو خریداروں کی تجاویز کے مطابق تیار کیے گئے ہیں ۔ان سے معاملے میں مسٹر ویسن کو ساڑھے چھ ہزار روپے کی خالص آمدنی ہوئی ہے ۔انہوں نے کہا ہے کہ اب مجھے اپنی ناکامی کی وجہ سمجھ میں آ گی ہے ۔ میں اس خریدار پر یہ زور دیتا رہا ۔آپ کو یہ خریدنا چاہیے ۔۔۔ ۔وہ خریدنا چاہیے ۔اب میں اس کے بالکل برعکس عمل کرتا ہوں ۔میں اپنے گاہکوں کی تجویزیں حاصل کرنے کی کوشش کرتا ہوں اور وہ یہ محسوس کرتے ہیں کہ وہ خود نئے ڈیزائن تخلیق کر رہے ہیں اور حقیقت بھی یہی ہے ۔ میں اب نئے ڈیزائن تخلیق نہیں کرتا بلکہ وہ خود خریدتے ہیں ۔،،

جب تھیوڈور روزویلٹ نیویارک کے گورنر تھے تو انہوں نے ایک غیر معمولی کارنامہ سرانجام دیا۔ انہوں نے سیاست کے اجارہ داروں کو بھی ناراض نہ ہونے دیا۔ اور ایسی اصلاحات بھی رائج کر گئے ۔جنہیں یہ لوگ پسند نہ کرتے تھے۔

یہ کام انہوں نے اس طرح سرانجام دیا۔

جب کسی اہم عہدے پر تقرری کرنی ہوتی ۔تو اسمبلی کے ممبروں کی سفارشات طلب کرتے ہیں ۔وہ فرماتے ہیں ۔پہلے پہل وہ کسی ایسے ناکارہ پارٹی

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

ممبر کا نام تجویز کرتے جس کی پرورش کی ضرورت ہوتی ۔ میں انہیں بتاتا کہ ایسے شخص کو ایسے اہم منصب پر مقرر کرنا اچھی سیاست نہیں عوام اس تقرر کو پسند نہیں کریں گے

۔''

اس کے بعد وہ کسی ایسے پارٹی ممبر کا نام تجویز کرتے ۔ جو پارٹی کے کسی نہ کسی عہدے پر عرصے سے فائز چلا آتا تھا ۔ وہ عموماً ایسا شخص ہوتا جو اس نئے عہدے کے لیے اگر موزوں نہ ہوتا تو برا بھی نہ ہوتا ۔ میں انہیں بتاتا کہ ایسا آدمی عوام کی توقعات پر پورا نہیں اترے گا ۔ میں ان سے عرض کرتا کہ آپ کسی اور موزوں اور قابل شخص کا نام تجویز کریں ۔ تیسری مرتبہ وہ ایک ایسے شخص کا نام لیتے جو بالکل موزوں نہ ہوتا ۔ لیکن اس منصب کے لیے غیر موزوں بھی نہ ہوتا ۔''

میں ان کا شکریہ ادا کرتا اور درخواست کرتا کہ ایک بار اور کوشش کر کے دیکھیں اور ان کی چوتھی تجویز قابل قبول ہوتی ۔ اب کے وہ ایسے آدمی کا نام لیتے جسے خود میں نے انتخاب کیا ہوتا ۔ میں ان کے اس تعاون کا شکریہ ادا کرتا اور اس آدمی کا تقرر کر دیتا ۔ اس مناسب تقرر کی شہرت اور نیک نامی انہیں کی طرف منسوب کر دیتا ۔ میں ان سے کہتا کہ میں نے یہ کام انہیں خوش کرنے کے لیے کیا ہے اور اب ان کا فرض ہے کہ وہ میری خوشنودی کا خیال رکھیں ۔''

اور وہ واقعی میرے خوشنودی کا خیال رکھتے ۔ وہ میری انقلابی اصلاحات کی حمایت کرتے ۔ سول سروس بل اور حقوق یافتہ شہریوں کا ٹیکس بل بھی میں نے اسی طرح پاس کرائے ۔''

یاد رکھئے ۔ روزویلٹ دوسرے لوگوں کا مشورہ حاصل کرنے کے لیے کتنی کوشش کرتے تھے اور ان کے مشوروں کا کتنا احترام کرتے تھے ۔ جب وہ کوئی نئی تقرری کرتے تو سیاسی لیڈروں کو یہ احساس دلا دیتے کہ یہ انتخاب روزویلٹ کا

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

نہیں بلکہ ان کا اپنا ہے۔

لانگ آئی لینڈ کے ایک کارفروش نے یہی طریقہ ایک پرانی کارمسٹر اسکاٹس مین کے ہاتھ فروخت کرنے میں اختیار کیا۔ وہ ان کو متعدد کاریں دکھا چکے تھے لیکن ہر بار کوئی نہ کوئی نقص نکال دیا جاتا۔ کوئی چھوٹی ہوتی کوئی بڑی۔ کسی کی گدیوں کا کپڑا بوسیدہ ہوتا تو کسے کی قیمت بہت زیادہ ہوتی۔ قیمت تو تقریباً ہر کار کی زیادہ ہوتی۔ اس موقع پر اس تاجر نے جو ہماری جماعت کے رکن تھے۔ ہم سے امداد کی درخواست کی۔

ہم نے انہیں مشورہ دیا کہ وہ بیچنے کی بجائے انہیں خود خریدنے دیں۔ کسی کو بتانے کی بجائے کہ تم یہ کرو یہ نہ کرو۔، بہتر ہے کہ وہ خود آپ کو بتائے کہ وہ کیا کرنا چاہتا ہے۔ اسے یہ احساس دلائیں کہ وہ اپنی مرضی پر چل رہا ہے۔

یہ بات انہیں اچھی لگی۔ اس لیے انہوں نے چند دنوں کے بعد یہ طریقہ اختیار کیا۔ ایک گاہک اپنی پرانی کار کے بدلے میں نئی کار خریدنا چاہتے تھے۔ تاجر کو معلوم تھا کہ یہ کارمسٹر اسکاٹس مین کو پسند آسکتی ہے۔ اس لیے انہوں نے فون اٹھایا اور ان سے درخواست کی کہ وہ تشریف لائیں اور اپنا قیمتی مشورہ دے کر ممنون فرمائیں۔

جب وہ صاحب تشریف لائے تو تاجر نے ان سے کہا، ،آپ بڑے سمجھ دار خریدار ہیں۔ آپ کو کاروں کی قدر و قیمت معلوم ہے ذرا اس کار کو دیکھیں اور بتائیں کہ یہ کار خریدنا کہاں تک منافع بخش ہوگا؟

اسکاٹس صاحب کے چہرے پر تبسم رقص کرنے لگا اور کیوں نہ ہوتا۔ آخر ان کی قابلیت کا اعتراف کیا جا رہا تھا اور ان کا مشورہ طلب کیا جا رہا تھا۔ انہوں نے چند میل تک کار چلا کر آزمائش کی اور واپس آ کہ کہا۔ ''اگر آپ اس کار کو بارہ سو میں

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

خریدلیں گے تو فائدہ میں رہیں گے۔،،

تاجر نے کہا۔اگر میں اس قیمت پر کار خریدلوں تو کیا آپ اسے خریدنا پسند کریں گے ۔؟ بارہ سو؟ جی ہاں، یہ اس کی اپنی رائے تھی، اس کا اپنا جائزہ تھا۔ چنانچہ یہ سودا جھٹ طے پا گیا۔

یہی طریقہ ایکس رے کے سامان بنانے والے ایک صنعت کار نے استعمال کیا اور اپنا سامان ایک بہت بڑے ہسپتال میں فروخت کرنے میں کامیاب ہو گئے ۔اس ہسپتال میں توسیع ہو رہی تھی اور اسے امریکہ بھر میں ایکسرے کا لاثانی ہسپتال بنایا جارہا تھا۔ایکس رے کے شعبے کے انچارج مسٹر ایل تھے۔سیلز مین ہر وقت ان کے پیچھے پڑے رہتے تھے اور ہر ایک اپنے سامان کی تعریفوں کے پل باندھ رہا تھا

لیکن ان میں ایک صنعت کار زیادہ ہوشیار تھے ۔وہ دوسروں کے مقابلے میں انسانی فطرت سے زیادہ واقف تھے اور انہیں ان کے استعمال کا گر پوری طرح معلوم تھا انہوں نے کچھ اس قسم کا خط لکھا۔

حال ہی میں ہمارے کارخانے میں ایکسرئے کا سامان تیار کرنے کی نئ مشینری نصب ہوئی ہے ۔ان مشینوں کی پہلی قسط ابھی ابھی ہمارے دفتر میں پہنچی ہے ۔ ہمارے خیال میں یہ مشینیں ابھی بالکل صحیح نہیں ہیں ۔ چنانچہ ہم ان میں ترمیم کرنا چاہتے ہیں ۔ اگر آپ وقت نکال کر ہمارے دفتر میں تشریف لاسکیں اور ان میں مناسب ترمیم و اصلاح کے متعلق اپنی قیمتی رائے سے مستفید فرماسکیں تو ہم بے حد ممنون ہوں گے ۔ہم چاہتے ہیں کہ یہ مشینیں آپ کے پیشے کی زیادہ سے زیادہ خدمت بجالاسکیں ۔ مجھے احساس ہے کہ آپ بے حد مصروف آدمی ہیں ۔اس لیے آپ جو بھی وقت فرمائیں گے اس وقت میں آپ کے لیے کار بھیج دوں ۔۔۔۔،،،

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

ڈاکٹر ایل نے میری جماعت کو اپنی کہانی سناتے ہوئے کہا۔،، مجھے یہ خط ملا تو میری حیرانی کی کوئی انتہا نہ رہی ۔لیکن مجھے حیرانی کے ساتھ خوشی بھی ہوئی ۔اس سے پہلے ایکس رے کے صنّت کار نے میری رائے نہ پوچھی تھی ۔ مجھے اپنی اہمیت کا کافی احساس ہوا۔اس ہفتے رات کو بھی فرصت نہ تھی ۔لیکن میں نے ان مشینوں کا معائنہ کرنے کی غرض سے ایک دعوت منسوخ کردی ۔ میں نے ان مشینوں کا جتنا زیادہ معائنہ کیا اتنا ہی زیادہ وہ مجھے پسند آئیں ۔،،

کسی شخص نے وہ مشینیں ہمارے ہاتھ بیچنے کی کوشش نہیں کی تھی ۔ مجھے یوں لگا کہ ان مشینوں کو میں اپنی مرضی سے خرید رہا ہوں ۔ مجھے ان میں بہت زیادہ خوبیاں نظر آئیں اور میں نے انہی مشینوں کو اپنے ہسپتال میں نصب کروایا۔،،

جن دنوں دوڈرو ولسن امریکہ کے صدر تھے ۔کرنل ہاؤس ،قومی اور بین الاقوامی معاملات میں بہتے زیادہ اثر و رسوخ رکھتے تھے ۔صدر ولسن اپنی کابینہ کے ممبروں کے مقابلے میں کرنل ہاؤس کے ساتھ زیادہ صلاح ومشورہ کیا کرتے تھے ۔

کرنل ہاوس صدر صاحب کو کس طرح متاثر کیا کرتے تھے ۔خوش قسمتی سے ہاوس صاحب نے خود اس طریقے کا ذکر آرتھر سمتھ صاحب سے کیا تھا اور سمتھ صاحب نے اخبار ۔۔سیٹر ڈے ایوننگ میں شائع شدہ ایک مقالے میں اس کا ذکر کر رکھا ہے ۔

کرنل ہاؤس نے کہا۔صدر صاحب سے میری شناسائی ہوئی ۔تو مجھے معلوم ہوا کہ انہیں اپنا ہم خیال بنانا ہو تو اپنا خیال رفتہ رفتہ ان کے ذہن میں بٹھانا چاہیے ۔ اس خیال کو اس طرح پیش کیا جائے کہ انہیں دلچسپ معلوم ہو اور وہ خود بخود اسی کے متعلق سوچنے لگیں ۔اتفاق سے یہ طریقہ پہلی بار کامیاب رہا۔میں ان کے پاس جا جا کر انہیں ایک خاص پالیسی اختیار کرنے کے لیے ابھارتا رہا تھا۔لیکن وہ اس پالیسی

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

کو پسند نہ کرتے تھے۔لیکن اس وقت میری حیرانی کی کوئی انتہا نہ رہی۔جب وہ ایک دعوت کے موقع پر میرے ہی خیالات کو اپنا بنا کر پیش کر رہے تھے۔،،

کیا ہاوس صاحب کا طریق کار یہ ہوگا کہ وہ صدر صاحب سے یوں مخاطب ہوئے ہوں گے۔یہ خیال آپ کا اپنا نہیں۔یہ تو میرا ہے؟۔ہرگز نہیں۔ہاوس صاحب ایسی غلطی ہرگز نہیں کر سکتے تھے۔وہ بہت زیادہ سمجھ دار تھے۔شاباشی کے بھوکے نہیں تھے۔انہیں نتائج سے غرض تھی۔اس لیے انہوں نے صدر ولسن کو محسوس کرنے دیا کہ یہ خیال ان کا اپنا ہے۔بلکہ انہوں نے اس سے بھی بڑھ کر یہ کیا کہ صدر صاحب کے اس خیال کی سر عام تعریف کی۔

یاد رکھیے ہم جن لوگوں سے کل ملنے والے ہیں وہ صدر ولسن جیسے ہی انسان ہیں۔اس لیے ہمیں کرنل صاحب کا ہی طریقہ اختیار کرنا چاہیئے۔

چند سال ہوئے۔ایک صاحب نے یہی اصول مجھ پر آزمایا اور ہمدردیاں حاصل کر لیں۔ان دنوں میرا سیر و تفریح اور مچھلی کے شکار کا پروگرام تھا۔مین نے سیاحوں کی رہنمائی کرنے والے دفتر کو مطلوبہ اطلاعات کے لیے خط لکھا۔انہوں نے فورا میرا نام اور پتہ شائع کر دیا اور تھوڑے ہی دنوں میں میرے پاس سیر و سیاحت کرانے والے لوگوں اور تنظیموں کے بیسیوں خطوط،کتابچے،اور شائع شدہ سندیں وغیرہ پہنچنے لگیں۔میں حیران و پریشان رہ گیا میرے لیے انتخاب کرنا مشکل ہو گیا۔اس وقت ایک کیمپ کے مالک نے بڑی چالاکی سے کام لیا۔انہوں نے میرے پاس نیو یارک کے بہت سے اصحاب کے نام اور ٹیلیفون نمبر بھیج دیئے اور مجھ سے کہا کہ وہ ان کی خدمت کر چکے ہیں۔،،آپ چاہیں تو ان کو فون کر لیں کہ انہوں نے مجھے کیا معاوضہ دیا تھا۔اس کے بعد آپ جو مناسب سمجھیں مجھے ادا کر دیں۔،،حد یہ ہوئی کہ ان میں سے ایک صاحب میرے واقف نکلے۔میں نے انہیں فون کیا۔ان سے ہر

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

قسم کی اطلاعات حاصل کرکے تسلی کرلی میں نے کیمپ کے مالک کے نام تار دے دیا کہ میں فلاں تاریخ کو پہنچ رہا ہوں۔،،

دوسرے لوگ بیچنے کی کوشش کرر ہے تھے اس نے مجھے موقع دیا کہ میں خود خریدوں۔ وہ کامیاب رہا۔ چنانچہ اگر آپ لوگوں کو اپنا ہم خیال بنانا چاہتے ہیں تو ساتواں اصول یہ ہے۔

اپنا خیال دوسرے شخص پر اس طرح ظاہر کریں کہ وہ یہ محسوس کرے گویا یہ خیال اس کے اپنے ذہن کی پیداوار ہے۔

آج سے پچیس سو سال پہلے چین کے ایک رشی لاؤس نے چند مفید باتیں کہی تھیں اس کتاب کے قارئین آج بھی اس سے فائدہ اٹھا سکتے ہیں وہ زریں اقوال یہ ہیں۔

دریا اور سمندر۔ سینکڑوں پہاڑی ندی نالوں سے اس لیے خراج وصول کرتے ہیں کہ وہ ان سے نچلی سطح پر بہتے ہیں۔اپنی اس انکساری کے سبب وہ تمام پہاڑی ندی نالوں پر حکومت کرتے ہیں۔

اسی طرح درویش لوگ جو عام لوگوں سے برتری حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ وہ لوگوں کے پیچھے چلتے ہیں۔ یہی وجہ ہے کہ درویشوں کا مقام خواہ عام لوگوں سے بہت بلند ہو۔لوگ ان کا بوجھ محسوس نہیں کرتے اور اس وجہ سے وہ ان سے حسد بھی نہیں کرتے۔

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

ایک معجزہ نما اصول

یاد رکھئے کہ آپ کا مخاطب سراسر غلطی پر ہو سکتا ہے۔ لیکن وہ اپنے آپ کو ایسا ہرگز نہیں سمجھتا۔ اس کی مزمت نہ کیجیے۔ مذمت تو ہر بیوقوف کر سکتا ہے۔ اسے سمجھنے کی کوشش کیجیے۔ صرف سمجھ دار، متحمل مزاج اور اعلیٰ صفات کے حامل افراد ہی دوسروں کو سمجھنے کی کوشش کرتے ہیں۔

ہر انسان کی سوچ اور فعل کا کوئی سبب ہوتا ہے۔ اس راز نہاں کو ڈھونڈ نکالیے۔ آپ پر اس کے اعمال بلکہ اس کی ساری شخصیت واضح ہو جائے گی۔

آپ ایمانداری کے ساتھ یہ کوشش کیجیے کہ اپنے آپ کو اپنے مخاطب کی جگہ پر رکھ کر سوچیں۔ اگر آپ اپنے دل سے یہ سوال کریں گے کہ اگر میں اس کی جگہ ہوتا تو میرے احساسات اور ردعمل کیا ہوتے؟ تو آپ کا کام بہت آسان ہو جائے گا اور آپ فضول کوفت سے بھی بچ جائیں گے۔ کیونکہ اگر ہمیں وجہ پسند ہو تو ہم نتیجے کو بھی پسند کریں گے۔ اس کے علاوہ انسانی تعلقات کے بارے میں ہمارے علم میں بہت زیادہ اضافہ ہو جائے گا۔

مسٹر کینیتھ ایم گوڈ اپنی کتاب لوگوں کو سونے میں کیسے بدلا جائے میں رقم طراز ہیں۔ ایک منٹ کے لیے توقف کیجیے۔ ذرا ٹھہر کر غور کیجیے کہ آپ اپنے معاملات میں کتنی گہری دلچسپی رکھتے ہیں اور اس کے معاملے میں دوسروں کے معاملات کو کس طرح سے سرسری نظر سے دیکھتے ہیں۔ اس بات کو اچھی طرح ذہن نشین کر لیجیے کہ دنیا کا ہر شخص آپ ہی کی طرح سوچتا ہے۔ اگر آپ یہ جان جائیں گے تو آپ لنکن اور روزویلٹ کی طرح دنیا کے ہر کام کی بنیاد کو جان پائیں گے۔ دوسرے لفظوں میں آپ یہ جان لیں گے کہ لوگوں سے کامیاب طرز سلوک کی بنیاد دوسرے آدمی کے نقطہ نظر کو ہمدردی سے سمجھنے کی کوشش پر ہے۔،،

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

میں نے کئی سال سے اپنی فرصت کا زیادہ وقت اپنے گھر کے قریب ایک پارک میں سیر کرنے اور گھوڑے کی سواری میں گزارا ہے۔ میں قدیم پروہتوں کی طرح ایک صنوبر کے درخت کی پوجا کرتا تھا۔ اس لیے جب آئے سال میں بے شمار چھوٹے چھوٹے درختوں اور جھاڑیوں کو آگ میں بھسم ہوتے دیکھتا تو بہت ملول ہو جاتا تھا۔ یہ آگ سگریٹ کے جلتے ہوئے ٹکڑوں کو جنگل میں لاپرواہی سے پھینک دینے سے نہیں لگتی تھی بلکہ یہ آگ عام طور پر وہ نوجوان لگاتے تھے جو پارک میں سیر و تفریح کے لیے جاتے تھے اور درختوں کے نیچے اپنے ہاتھ سے کھانا پکاتے تھے۔ بعض اوقات آگ اس قدر بھڑک جاتی تھی کہ اس کے شعلے بجھانے کے لیے آگ بجھانے والے دستے کو بلانا پڑتا تھا۔

پارک کے کنارے ایک تختی آویزاں تھی۔ اس پر لکھا تھا کہ آگ لگانے والے جرمانے اور قید کے مستوجب ہوں گے۔ یہ تختی ایک الگ تھلگ گوشے میں تھی۔ نوجوان اسے دیکھ نہیں سکتے تھے۔ ایک گھوڑسوار سپاہی پارک کی نگرانی کے لیے مقرر تھا لیکن وہ اپنے فرائض کو ایمانداری کے ساتھ نبھا نہیں رہا تھا۔ آگ تقریبا ہر موسم میں لگتی رہتی تھی۔ ایک دفعہ جب میں نے آگ بھڑکتی ہوئی دیکھی تو بھاگا بھاگا ایک سپاہی کے پاس گیا اور اس سے کہا کہ وہ آگ بجھانے والے انجن کا فورا بندوبست کرے اس نے جواب دیا یہ میرا کام نہیں۔ کیونکہ پارک میرے حلقے میں نہیں ہے۔،، مجھے بہت مایوسی ہوئی اور غصہ بھی آیا۔ اس واقعے کے بعد جب کبھی میں اس پارک میں گھوڑے کی سواری کا لطف اٹھانے جاتا تو اس قومی جائداد کے تحفظ کے فرائض اپنے ذمے لے لیتا۔ ابتدا میں مجھ سے یہ غلطی ہوئی کہ میں نے نوجوانوں کے نقطۂ نظر کو سمجھنے کی ذرا بھی کوشش نہیں کی۔ جب میں درختوں کے لے آگ جلتی دیکھتا تو مجھے اتنا دکھ ہوتا اور صحیح قدم اٹھانے کی بے تابی میں ہمیشہ غلط قدم

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

اٹھاتا۔ میں گھوڑے پر بیٹھا نوجوانوں کے قریب جاتا۔ ان سے کہتا کہ اس طرح آگ جلانے کے جرم میں انہیں قید کی سزا مل سکتی ہے اور پھر تحکمانہ لہجے میں کہتا۔ ,,آگ بجھا دو،، اگر وہ میری بات نہ مانتے تو میں انہیں گرفتار کرانے کی دھمکی دیتا۔ میں بغیر ان کی نیت جانے اپنے دل کی بھڑاس نکالتا رہتا۔

نتیجہ؟ یہی کہ نوجوان کہنا تو مان جاتے لیکن بڑے جبر اور نفرت کے ساتھ مجھے یقین ہے کہ میرے پہاڑی کے عقب میں چلے جانے کے بعد وہ دوبارہ آگ جلا لیتے ہوں گے اور انتقاماً پارک کو جلا کر بھسم کرنے کے ارادے ضرور باندھتے ہوں گے۔

لیکن وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ میں نے انسانی فطرت کے متعلق اپنے علم میں اضافہ کیا، حکمت عملی سے کام لینا سیکھا اور دوسروں کے نقطہ نظر کے مطابق معاملات پر غور کرنے کا رجحان پیدا کیا۔ اس تبدیلی کے بعد میں جب بھی پارک میں آگ جلتی دیکھتا تو اپنے گھوڑے کو ایڑ لگا کر سرپٹ ان کے قریب جا پہنچتا اور اس طرح بات کرتا۔

''خوب رنگ رلیاں منا رہے ہو جوانو۔ دوپہر کے لیے کیا پکا رہے ہو؟ میں تمہاری طرح نوجوان تھا تو اپنے ہاتھ سے کھانا پکا کر بہت خوش ہوتا تھا اور اب بھی کبھی کبھی میرا دل چاہتا ہے کہ باہر جا کر خود آگ جلاؤں اور اپنے ہاتھوں سے کھانا پکا کر کھاؤں۔ لیکن اس پارک میں آگ جلانا خطرے سے خالی نہیں۔ مجھے معلوم ہے کہ آپ لوگ کسی قسم کا نقصان کرنے کا ارادہ نہیں رکھتے۔ لیکن بعض دوسرے نوجوان آپ کی طرح احتیاط نہیں برتتے۔ وہ آتے ہیں اور یہاں پہلے بھی آگ کے نشانات دیکھتے ہیں تو خود بھی آگ روشن کر لیتے ہیں لیکن گھر جانے سے پہلے اسے بجھانا بھول جاتے ہیں۔ نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ آگ خشک پتوں میں پھیل جاتی ہے اور

درخت جل جاتے ہیں۔اگر ہم نے ذرا احتیاط نہ برتی تو ایک دن یہاں ایک بھی درخت نظر نہیں آئے گا۔یہاں آگ جلانے کے جرم میں جیل بھیجا جا سکتا ہے۔لیکن یہ نہ سمجھو کہ میں کوئی دھمکی دے رہا ہوں یا تمہارے رنگ میں بھنگ ڈالنا چاہ رہا ہوں ۔میں تو یہ چاہتا ہوں کہ آپ دل کھول کر خوشی منائیں۔لیکن اگر آپ ابھی سے خشک پتوں کو اکٹھا کر کے آگ سے دور اٹھا پھینکیں تو اچھا ہوگا۔اور مجھے توقع ہے کہ آپ گھر جانے سے پہلے آگ پر کافی مٹی ڈال جائیں گے۔ایک بات اور۔۔۔آپ آئندہ یہاں سیر و تفریح کے لیے آئیں تو کیا اس پہاڑی کے اوپر ریت کے گڑھے میں آگ جلانا مناسب نہیں ہوگا؟ آگ وہاں زیادہ نقصان نہیں پہنچا سکتی۔بہت بہت شکریہ بھئی۔لو اب آپ عیش کریں۔

میرے اس بدلے ہوئے طرز کلام کا نہایت خوشگوار اثر پیدا ہوا۔نوجوانوں نے مجھ سے تعاون کیا۔انہوں نے کسی قسم کی نفرت اور بیزاری کا اظہار نہیں کیا،انہیں حکم ماننے پر مجبور نہیں کیا گیا تھا۔انہیں ملامت نہیں کی گئی تھی۔وہ بھی خوش رہے اور میں بھی۔کیونکہ میں نے معاملے کو ان کے نقطہء نظر سے حل کرنے کی کوشش کی تھی

آپ کو بھی ایسے حالات کا سامنا کرنا پڑا تو کسی کو آگ بجھانے کا حکم دینے یا فینائل کا ڈبہ خریدنے کی سفارش کرنے یا کسی سے ریڈ کراس کے لیے چندہ مانگنے سے پہلے ذرا ٹھہریئے۔ایک لمحے کے لیے اپنی آنکھیں بند کیجیے اور تمام معاملے پر دوسرے آدمی کے نقطہء نظر سے سوچنے کی کوشش کیجیے۔،،اپنے دل سے سوال کیجیے وہ اس کام کو کس طرح بخوشی کرنے کو تیار ہو جائے گا۔،،اس میں وقت ضرور لگے گا اور کسی قسم کی بدمزگی پیدا ہوئے بغیر آپ کے لیے بہتر نتائج برآمد ہوں گے۔ ہارورڈ یونیورسٹی کے استاد تجارت ڈین ڈانہم فرماتے ہیں۔،،میں اس کسی شخص سے ملاقات کے لیے اس کے دفتر مین داخل ہونا مناسب نہیں سمجھتا۔جب تک میرا ذہن

اس بات کے لیے تیار نہ ہو جائے کہ میں اسے کیا کہوں گا اور میں اس کے مشاغل اور دلچسپیوں کے متعلق اپنے علم کے مطابق یہ اندازہ نہ لگا لوں کہ وہ کیا جواب دے گا۔ خواہ مجھے اس کے دفتر کے باہر دو گھنٹے ادھر ادھر گھومنا اور سوچنا پڑے، میں ایسا ضرور کروں گا۔،

ڈین ڈانہم صاحب کا یہ قول اتنا ضروری ہے کہ اس کی اہمیت پر زور دینے کی غرض سے اسے دہرانا چاہتا ہوں ۔۔

میں اس وقت تک کسی شخص سے ملاقات کرنے کے لیے اس کے دفتر میں داخل ہونا مناسب نہیں سمجھتا۔ جب تک میرا ذہن اس بات کے لیے تیار نہ ہو جائے کہ میں اسے کیا کہوں گا اور اس کے مشاغل اور دلچسپیوں کے متعلق اپنے علم کے مطابق یہ اندازہ نہ لگا لوں کہ وہ کیا جواب دے گا۔ خواہ مجھے اس کے دفتر کے باہر دو گھنٹے تک ادھر ادھر گھومنا اور سوچنا پڑے۔ میں ایسا ضرور کروں گا۔،،

اگر آپ کو اس کتاب سے مطالعے سے یہی ایک چیز حاصل ہو جائے کہ آپ میں دوسرے آدمی کے نقطۂ نظر سے سوچنے کا رجحان ترقی کرنے لگے اور آپ چیزوں کو اس کے اور اپنے زاویہ نگاہ سے دیکھنے لگیں تو یہ تبدیلی آپ کی کامیابی کا سنگ میل ثابت ہو سکتی ہے۔ چنانچہ اگر آپ دوسروں کا دل دکھائے بغیر اور نفرت کا جذبہ بیدار کیے بغیر ان کے رجحان کو بدلنا چاہتے ہیں تو آٹھواں اصول یہ ہے۔

بڑی ایمانداری کے ساتھ چیزوں کو دوسرے شخص کے نقطۂ نظر سے دیکھنے کی کوشش کریں۔

لوگ کیا چاہتے ہیں

کیا آپ ایک ایسے جادواثر جملے سے آگاہ ہونا چاہتے ہیں۔ جو دلیل بازی کا خاتمہ کر دے۔ بدخواہی کو دور کر دے اور دوسروں کو ایسا خوش کر دے اور وہ آپ کی بات کو پوری توجہ سے سنیں۔

آپ کو ایسا جملہ چاہیئے؟ تو لیجیے یہ رہا۔ اپنی گفتگو یوں شروع کیجیے۔۔

آپ جس طرح محسوس کرتے ہیں۔ آپ اس میں حق بجانب ہیں۔ اگر میں آپ کی جگہ ہوتا تو یقیناً میں بھی آپ ہی کی طرح محسوس کرتے ہیں۔ آپ اس میں حق بجانب ہیں۔ اگر میں آپ کی جگہ ہوتا تو یقیناً میں بھی آپ ہی کی طرح محسوس کرتا۔،،

یہ فقرہ جھگڑالو سے جھگڑالو آدمی کو بھی رام کر دے گا اور آپ یہ بات یونہی جھوٹ موٹ نہیں کہیں گے۔ اس میں ذرا بھی شبہ نہیں ہے کہ جو بات دوسرے آدمی کو بری لگتی ہے۔ آپ اس کی جگہ ہوں آپ پر بھی وہ بات گراں گزرتی ہے۔ مثال کے طور پر ال کیپون کو لیجیے۔ اگر آپ کو بھی وہی جسم، وہی جثہ۔ وہی مزاج اور ذہن ورثے میں ملا ہوتا جو ال کیپون کو ملا تھا۔ آپ کو بھی اسی ماحول اور انہی تجربات سے گزرنا پڑتا۔ جن سے وہ گزرا تھا تو آپ بھی بالکل ایسے ہوتے کیونکہ انہی چیزوں نے اسے ایسا بنا دیا تھا۔

اگر آپ ایک پھنیر سانپ نہیں ہیں تو اس کہ صرف یہی وجہ ہے کہ آپ کے والدین سانپ نہیں تھے۔ اگر آپ گائے کو بوسہ نہیں دیتے اور سانپوں کو مقدس نہیں جانتے تو اس کی بھی صرف وجہ یہی ہے کہ آپ دریائے برہم پتر کے کنارے کسی ہندو گھرانے میں بھی پیدا نہیں ہوئے۔

آپ جو کچھ ہیں۔ اس میں آپ کی ذاتی خوبیوں کا بہت کم دخل ہے اور یاد

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

ہوئی ہیں ۔آپ کی غلطی کہیں زیادہ خطرناک ہے،میں نے اپنا خط اسی جملے سے شروع کرنے کا ارادہ کیا۔اس کے بعد میں نے آستین چڑھا کر ان کے سر ہو جانے کی ٹھان لی ۔لیکن میں نے ایسا نہ کیا۔میں نے خود پر قابو پالیا۔میں نے محسوس کیا کہ ایسی حرکت تو کوئی بھی بیوقوف کرسکتا ہے اور بہت سے بیوقوف ایسا کرتے ہیں ۔

میں بیوقوف نہیں بننا چاہتا تھا۔اس لیے میں نے اس خاتون کو مخاصمت کی دوستی مین بدل ڈالنے کا فیصلہ کیا میں نے سوچا کہ یہ کھیل بہت دلچسپ رہے گا۔مین نے سوچا کہ اگر میں اس کی جگہ ہوتا تو شاید میں بھی یہی حرکت کرتا۔اس لیے میں نے اس کے نقطہء نظر سے ہمدردی کرنے کی ٹھان لی ۔جونہی مجھے فلا ڈلفیا جانے کا موقع ملا۔میں نے انہیں فون کیا۔ہمارے درمیان تقریباً اس قسم کی گفتگو ہوئی

میں ۔۔مسز ایکس،آپ نے چند دن پہلے مجھے ایک خط لکھا تھا۔میں اس کے لیے آپ کا شکریہ ادا کرنا چاہتا ہوں ۔

وہ ۔۔نہایت مہذب،ملائم اور شریفانہ لہجے میں،مجھے کن صاحب سے بات کرنے کا شرف حاصل ہے۔

میں ۔۔میں آپ کے لیے اجنبی ہوں ۔میرا نام ڈیل کارنیگی ہے۔چند ہفتے ہوئے ۔میں نے لوئیسا مے الکاٹ کی شخصیت پر ریڈیو پر ایک تقریر کی تھی اور آپ نے وہ تقریر سنی ۔مجھ سے ایک بڑی اور نا قابل معافی غلطی یہ ہوئی کہ میں نے کہہ دیا کہ وہ ریاست ہمپ شائر میں رہتی تھیں ۔یہ بہت بڑی غلطی تھی ۔میں اس کے لیے معافی کا خواستگار ہوں۔آپ نے مجھے لکھنے کے لیے اپنا قیمتی وقت صرف کیا ۔۔میں آپ کا تہہ دل سے ممنون ہوں ۔

وہ ۔۔مسٹر کارنیگی ۔مجھے افسوس ہے کہ میں نے آپ کو ایسا سخت خط لکھا۔ میں اپنے آپ پر قابو نہ رکھ سکی ۔میں معافی چاہتی ہوں ۔

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

میں ۔۔نہیں نہیں، آپ معافی کیوں مانگیں ۔معافی تو مجھے مانگنی چاہیے ۔ جو غلطی میں نے کی ہے ۔وہ تو کسی سکول کے لڑکے کو بھی نہیں جچتی ۔میں نے اتوار کے دن ریڈیو پر بھی سننے والوں سے اس غلطی کی معافی چاہی ہے ۔اب میں ذاتی طور پر آپ سے معافی طلب کرنے آیا ہوں ۔

وہ ۔۔میں ریاست میساچوسٹ کے شہر کان کرڈ میں پیدا ہوئی ہوں ۔میرا خاندان دوسو سال سے میساچوسٹ کے معاملات میں گہری دلچسپی لیتا رہا ہے ۔مجھے اپنے وطن سے بہت محبت ہے ۔میں اپنی مادروطن پر بہت فخر کرتی ہوں ۔بے شک مجھے آپ کی زبان سے یہ سن کر بہت دکھ ہوا تھا مس الکاٹ نیو ہمپ شائر میں پیدا ہوئی تھیں ۔پھر بھی میں اپنے خط پر شرمسار ہوں ۔

میں ۔۔میں آپ کو یقین دلاتا ہوں کہ آپ کو اس کا دسواں حصہ بھی دکھ نہ ہوا ہوگا ۔جتنا مجھے ہوا تھا ۔میری غلطی سے میساچوسٹ کا تو کچھ نہیں بگڑا ۔بلکہ اس سے مجھے ہی نقصان پہنچا ۔ایسا اتفاق بہت کم ہوتا ہے ۔کہ آپ ایسے عالی نسب اور مہذب لوگ ان لوگوں کو خط لکھنے کی زحمت گوارا کریں جو ریڈیو پر بولتے ہیں ۔مجھے توقع ہے کہ آپ آئندہ بھی میری غلطی پکڑیں گی تو مجھے آگاہ ضرور کریں گی ۔

وہ ۔۔آپ نے جس طرح میری تنقید برداشت کی ہے ۔مجھے آپ کا یہ سلیقہ بہت پسند آیا ۔آپ بہت مہذب اور شریف انسان ہوں گے ۔میں آپ کو بہتر طریقے سے جاننا چاہتی ہوں ۔

ظاہر ہے کہ میں نے معذرت خواہی اور اس کے نقطۂ نظر سے ہمدردی کا اظہار کرکے اسے معافی مانگنے اور اپنے نقطۂ نظر سے ہمدردی ظاہر کرنے پر اکسایا ۔مجھے اپنے آپ پر قابو پا کر بڑی مسرت حاصل ہوئی اور ہتک کے عوض مہربانی کرکے میری روح کو بہت سکون حاصل ہوا ۔مجھے اس کی محبت حاصل کرکے جتنی خوشی ہوئی

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

۔اتنی شاید یہ کہہ کر حاصل نہ ہوتی کہ ۔۔"تم میں اگر شرم کا مادہ ہوتو کسی دریا میں چھلانگ لگا کر ڈوب مرو۔،،

جو حضرات اسمبلی میں تشریف رکھتے ہیں ۔انہیں انسانی تعلقات کے پیچیدہ مسائل سے روزانہ واسطہ پڑتا ہے ۔صدر تافت بھی انہی میں سے ایک تھے ۔انہون نے اپنے تجربے سے سیکھا کہ تلخ جذبات کے تیزاب کو بے اثر کرنے میں ہمدردی کیا معجزہ دکھا سکتی ہے ۔وہ اپنی کتاب ،،اخلاقیات ملازمت،، میں ایک نہایت ہی دلچسپ مثال کے ذریعے واضح کرتے ہیں کہ انہوں نے کس طرح ایک مایوس اور خواہش مند ماں کا غصہ فرو کیا۔

وہ لکھتے ہیں ۔۔واشنگٹن کی ایک خاتون کے خاوند سیاست میں ذرا سا اثر ورسوخ رکھتے تھے ۔ایک مرتبہ وہ چھ ہفتے تک میرے پاس بہ نفس نفیس ساتھ آ کر کوشش کرتی رہیں کہ ان کے فرزند کو ایک خاص منصب عطا کردوں ۔انہوں نے پارلیمنٹ کے بے شمار ممبروں کی سفارشیں بہم پہنچائیں اور انہیں لے کر آتی رہیں کہ وہ زیادہ زور سے سفارش کریں ۔لیکن وہ منصب ایسا تھا ۔جس میں فنی قابلیت کی ضرورت تھی اور میں نے متعلقہ محکمے کے انچارج کی سفارش پر عمل کرتے ہوئے ایک اور امیدوار چن لیا تھا ۔اس پر انہوں نے مجھے خط لکھا کہ میں بہت بے فیض آدمی ہوں کہ میں نے ایک خاتون کی مسرت کی خاطر وہ ذرا سا کام نہیں کر کے دیا۔ جو میں اپنے ہاتھ کی جنبش سے کرسکتا تھا ۔اس نے مزید شکوہ کیا کہ اس نے اپنی ریاست کے وفد کو بڑی جانفشانی کے ساتھ مجبور کیا تھا کہ وہ میرے انتظامی امور سے متعلق بل کی حمایت کریں ۔جس میں خاص کر دلچسپی رکھتا تھا اور کہ میں نے اس کے احسان کا یہ بدلہ دیا تھا۔

"آپ کو اس قسم کا خط موصول ہوتو آپ عموماً سب سے پہلے یہ سوچتے ہیں

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

کہ آپ اس شخص کو کیسے جھاڑیں ۔جس نے اتنی گستاخی کی جرات کی ہے اور ہتک آمیز الفاظ استعمال کرنے سے بھی گریز نہیں کیا ۔اس کے بعد آپ جواب تیار کرتے ہیں ۔لیکن آپ سمجھدار ہیں تو اس جواب کو دراز میں رکھ کر مقفل کر دیں گے ۔آپ اس جواب کو دو دن کے بعد پڑھیں گے ۔اس قسم کے خطوط کے جوابات میں دو دن کی ہی دیر کرنی چاہیئے ۔اگر آپ اپنے جواب کو اتنے عرصے کیبعد نکال کر پڑھیں گے تو مجھے یقین ہے کہ آپ اسے ارسال نہیں کریں گے ۔ میں نے یہی طریقہ اختیار کیا۔میں مقررہ وقفے کے بعد کاغذ اور قلم لے کر بیٹھا اور اسے نہایت نرم الفاظ میں لکھا کہ مجھے ایسے حالات میں ایک ماں کی مایوسی کا احساس ہے لیکن مجبوری یہ تھی کہ یہ تقرر میری ذاتی پسند پر نہیں چھوڑا گیا تھا۔مجھے ایک ایسے شخص کا انتخاب کرنا تھا جو فنی قابلیت رکھتا ہو،اس لیے مجھے متعلقہ محکمے کے انچارج کی سفارش قبول کرنا پڑی ۔میں نے توقع ظاہر کی کہ ان کے فرزند اپنی موجودہ پوزیشن ہی میں وہ نام پیدا کرلیں گے ۔جس کی انہیں تمنا ہے ۔اس خط سے وہ ٹھنڈی پڑ گئی ۔اور مجھے خط میں لکھا کہ اسے مجھے ایسا خط لکھنے پر افسوس ہے ۔

اس کے کچھ عرصے کے بعد مجھے ایک اور خط موصول ہوا ۔جو اس خاتون کے خاوند کی طرف سے لکھا گیا تھا ۔اگر چہ وہ اسی ہاتھ سے لکھا ہوا معلوم ہوتا ہے جس میں پہلے خطوط تھے ۔اس خط میں مجھے اطلاع دی گئی تھی کہ وہ خاتون مایوسی کے سبب اعصابی شکست کا شکار ہوگئی ہیں ،اور اپنی علالت کے دوران میں سرطان معدہ کے خوفناک مرض میں مبتلا ہوگئی ہیں ۔میں اس سوچ میں پڑ گیا کہ کیا مجھے اس خاتون کی صحت کو بحال نہیں کرنا چاہیئے ۔؟مجھے ایک اور خط لکھنا پڑا ۔اب کہ یہ خط میں نے اس کے شوہر کو لکھا اور میں نے کہا کہ میری دعا ہے کہ خدا کرے کہ ڈاکٹر کی تشخیص غلط ہو۔آپ کو اپنی بیوی کی علالت سے جو رنج پہنچا ہے ۔ مجھے اس میں برابر کا شریک

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

سمجھیں۔لیکن افسوس ہے کہ میں اب جس شخص کا نام تجویز کر چکا ہوں اسے منسوخ کرنا ناممکن ہے۔جس شخص کا تقرر ہوا تھا۔اب اس کی ملازمت مستقل ہوگئی ہے۔ چند روز بعد ہم نے وائٹ ہاوس میں ایک دعوت موسیقی دی۔مجھے اور میری بیگم کو جن دو اشخاص نے سب سے پہلے آ کر آداب عرض کیا وہ یہی میاں بیوی تھے۔۔۔۔ بیوی۔۔۔۔جی ہاں وہی خاتو نجو دہ روز پہلے سرطان معدہ کے خوفناک مرض میں مبتلا تھیں۔

ایس،ہورک شاید امریکہ کے درجہ اول کے ڈائریکٹر ہیں وہ بیس سال سے عالمگیر شہرت کے مالک فن کاروں مثلا چالیا پن،ایزاڈوراڈلکن اور پافلونا کو ہدایات دے رہے ہیں۔مسٹر ہورک نے مجھے بتایا کہ میں نے ان زودرنج ستاروں کے ساتھ کام کر کے پہلا سبق یہ سیکھا ہے کہ ان کے مضحکہ خیز میلانات کے ساتھ ہمدردی۔اور وہ بھی زیادہ سے زیادہ ہمدردی کا اظہار کتنا ضروری ہے۔

وہ تین سال تک فیوڈر چالیا پن کے شائقین کے لیے موسیقی کی محفلوں کے منتظم رہے۔وہ امریکہ کے سب سے بڑے شہر کے ایک بہت ہی کامیاب منیجر تھے۔ جنھوں نے لوگوں کو اپنے حسن انتظام سے مرعوب کیا۔لیکن ان کے لیے چالیا پن ہمیشہ ایک مصیبت بنے رہے۔وہ خود کہتے ہیں مسٹر چالیا پن میرے لیے ہر طرح سے مصیبت تھے۔،،

مثال کے طور پر جس شام مسٹر چالیا پن کو گانا سنانا ہوتا۔اس روز وہ اکثر دوپہر کے وقت مسٹر ہورک کو فون کرتے اور کہتے۔مجھے بڑی تکلیف ہے۔میرا گلا خراب ہے۔میرے لیے آج رات کا گانا ممکن نہیں۔کیا مسٹر ہورک اس کے ساتھ تکرار کرتے تھے؟ ہرگز نہیں۔وہ جانتے تھے کہ کوئی منیجر فن کاروں کو اس طریق سے اپنے قابو میں نہیں رکھ سکتا۔وہ ہمدردانہ جذبات سے لبریز چالیا پن کے ہوٹل میں

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

جاتے اور نہایت افسوسناک لہجے میں کہتے۔ بڑے افسوس کی بات ہے کہ آپ آج گا نہیں سکتے۔ میں آج کا پروگرام ابھی منسوخ کر دیتا ہوں۔ اس سے آپ کو صرف آٹھ ہزار روپے کا خسارہ ہوگا۔ لیکن آپ کی شہرت کے مقابلے میں یہ نقصان ہیچ ہے اگر آپ کا گلا ٹھیک نہیں تو ہرگز نہ گائیں۔،،

اس پر چالیا پن ایک لمبی آہ بھرتے ہوئے کہتے۔،، میرا خیال ہے۔ بہتر تو یہ ہوگا۔ کہ آپ ایک بار پھر پانچ بجے یہاں تشریف لائیں اور معلوم کیجیے کہ میری طبیعت کیسی ہے؟

مسٹر ہورک پانچ بجے پھر اسی ہمدردی سے لبریز چالیا پن کے ہوٹل میں پہنچتے اور کہتے کہ آج کا پروگرام منسوخ کر دینا ہی بہتر ہوگا۔ لیکن چالیا پن پھر وہی جواب دیتے کچھ دیر بعد پتا کرلیں۔ شاید میں اس وقت تک ٹھیک ہو جاؤں

ساڑھے سات بجے مسٹر چالیا پن گانے کے لیے تیار ہو جاتے۔ لیکن شرط یہ لگاتے کہ ان کے سٹیج پر جانے سے پہلے مسٹر ہورک اعلان کریں گے کہ چالیا پن کو ٹھنڈ لگ گئی ہے اور ان کی آواز قدرے اچھی نہیں ہے۔ مسٹر ہورک مصلحت کے پیش نظر جھوٹ موٹ وعدہ کر لیتے اور کہتے کہ میں ایسا ہی کروں گا۔ کیونکہ انہیں معلوم تھا کہ چالیا پن کو صرف اسی طرح اسٹیج پر لایا جا سکتا ہے۔

ڈاکٹر آرتھر اپنی شاندار کتاب ۔۔تعلیمی نفسیات،، میں لکھتے ہیں

''بنی نوع انسان کی عالمگیر خواہش ہمدردی ہے۔ بچہ اپنے زخم کو بڑے شوق سے دکھاتا ہے۔ اور بعض اوقات خود کوئی زخم یا خراش لگالیتا ہے تا کہ زیادہ سے زیادہ ہمدردی حاصل کر سکے۔ بالغ آدمی بھی اسی جذبے کے تحت اپنی خراشیں دکھاتے ہیں ۔اپنے ساتھ پیش آئے ہوئے حادثات کو بیان کرتے ہیں۔ اپنی بیماری کا حال بیان کرتے ہیں اور خاص کر اپنے اپریشن کو بالتفصیل بیان کرتے ہیں۔ حقیقی یا قیاسی

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

مصایب پر رحم و ہمدردی کی خواہش قریب قریب عالمگیر صداقت ہے۔،،

چنانچہ اگر آپ لوگوں کو اپنا ہم خیال بنانا چاہتے ہیں تو نواں اصول یہ ہے۔

دوسرون کے خیالات اور خواہشات کے متعلق آپ کا رویہ ہمدردانہ ہونا

چاہئیے۔،،

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

ایک بات جس پر ہر کوئی کان دھرتا ہے

میں نے اپنا بچپن ریاست میسوری میں جیسی جیمس کے علاقے کے قریب گزارا ہے۔ میں نے جیمس کا فارم بھی دیکھا ہے، جہاں ان کا لڑکا ابھی تک قیام پزیر تھا۔ جیمس کی بیوی نے مجھے بتایا کہ کس طرح وہ ریل گاڑیوں اور بینکوں کو لوٹا کرتا تھا اور لوٹ کا مال کسانوں میں تقسیم کر دیا کرتا تھا۔ تا کہ وہ اپنی زمینوں کو ساہوکاروں سے چھڑا سکیں۔

جیمس شاید اپنے آپ کو اسی طرح بلند مرتبہ خیال کرتا تھا۔ جس طرح پچاس ساٹھ سال کے بعد دہ ڈاکوؤں ۔۔۔ فرولی اور ال کیپون اپنے آپ کو غریبوں کے حامی اور نیکوکار سمجھا۔ حقیقت بھی یہی ہے کہ جس شخص سے بھی آپ ملتے ہیں، حتکہ وہ آدمی بھی جس کا عکس آپ اپنے آئینے میں دیکھتے ہیں۔ اپنے متعلق بہت نیک خیال رکھتا ہے اور اپنے آپ کو جان نثار، شریف اور صاحب عزت سمجھتا ہے۔

جے مورگن نے انسانی فطرت کی تحقیق سے یہ نتیجہ اخذ کیا ہے۔ کہ ہر شخص کے کسی فعل کے دو اسباب ہوتے ہیں۔ ایک تو یہ کہ وہ کوئی کام اس لیے کرتا ہے کہ وہ اس کام کو اچھا سمجھتا ہے اور دوسرے یہ کہ وہ واقعی ہی اچھا تھا۔ ہر شخص اپنے فعل کے اصلی سبب سے واقف ہے۔ آپ کو اس پر زور دینے کی ضرورت نہیں۔ لیکن ہم سب چونکہ طبعاً نیک دل ہیں اس لیے ہم نیک مقاصد کو پسند کرتے ہیں۔ اس لیے لوگوں کو بدلنا ہو تو ان کے جزبات حسنہ کو متاثر کریں۔

کیا تجارت میں اس کی پیروی نہیں ہو سکتی؟ آیئے ہم دیکھیں۔ مینجر ہملٹن جے فیرل کی مثال لیجیے۔ مسٹر فیرل کے ایک کرایہ دار غیر مطمئن تھے اور کرائے دار نے انہیں مکان خالی کرنے کی دھمکی دی۔ کرایہ نامے کی معیاد ختم ہونے میں ابھی چار مہینے باقی تھے۔ ایک ماہ کا کرایہ دو سو بیس روپے تھا اس کے باوجود انہوں نے

نوٹس دے دیا کہ وہ ان کے مکان کو فوراً خالی کر دینا چاہتے ہیں۔

مسٹر فیرل نے میری جماعت کو کہانی سناتے ہوئے کہا۔ ان لوگوں نے میرے مکان میں ساری سردیاں گزاری تھیں اور یہی موسم ہوتا ہے۔ جس مین مکان کا کرایہ کافی بڑھ جاتا ہے اور مجھے معلوم تھا کہ اب چونکہ سردیاں ختم ہو رہی ہیں۔ اس لیے یہ مکان اتنے کرائے پر نہیں چڑھ سکتا تھا۔ مجھے سینکڑوں روپے کا خسارہ صاف نظر آ رہا تھا۔ میرا خون کھول رہا تھا۔

''دستور کے مطابق مجھے اس کرائے دار کے پاس جا کر اسے کرایہ نامے کا دوبارہ مطالعہ کرنے کا مشورہ دینا چاہیئے تھا۔ میں نہیں بتا سکتا تھا کہ اگر وہ مکان خالی کریں گے تو انہیں باقی مدت کا کرایہ ادا کرنا پڑیگا اور یہ کرایہ میں ان سے وصول بھی کر سکتا تھا۔

لیکن میں نے ہنگامہ آرائی کے بجائے حکمت عملی اختیار کرنے کا فیصلہ کیا۔ اس لیے میں نے ان کے پاس جا کر کہا کہ۔ مسٹر ڈو۔ میں نے آپ کی بات پر پوری پوری توجہ دی ہے۔ اور مجھے اب بھی یقین نہیں آ رہا کہ آپ مکان خالی کر رہے ہیں۔ مجھے یہ کام کرتے ہوئے کئی برس ہو چکے ہیں اور اس دوران میں مجھے انسانی فطرت کو جاننے کا کافی موقع ملا ہے۔ میں نے آپ کو دیکھتے ہی اس لیے مکان دینے کی حامی بھر لی تھی کہ آپ مجھے اپنے وعدے پر قایم رہنے والے شخص دکھائی دیئے اور حقیقت بھی یہی ہے۔ مجھے آپ کی اس خوبی پر اتنا یقین ہے کہ میں اب بھی آپ کو اس سے مزین جانتا ہوں۔

میری تجویز یہ ہے کہ آپ اپنے فیصلے کو ایک دو دن کے لیے ملتوی کر دیں اور اس پر دوبارہ غور کریں۔ اگر آپ اپنی پہلی تاریخ کو مجھ سے آ کر کہہ دیں گے کہ آپ مکان خالی کر دینے کا ارادہ رکھتے ہیں تو میں وعدہ کرتا ہوں کہ میں آپ کے

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

فیصلے کو آخری تصور کروں گا۔ میں آپ کو مکان خالی کرنے سے نہیں روکوں گا اور سمجھ لوں گا کہ میں نے آپ کے متعلق اندازہ لگانے میں غلطی کی تھی۔ لیکن میرا دل یہ کہتا ہے کہ آپ اپنے وعدے کے پکے ہیں۔ اور مقررہ معیاد تک آپ یہیں ٹھہریں گے۔ کیونکہ آخر کو ہم انسان ہیں یا بندر۔۔۔۔۔اور دونوں میں سے انتخاب ہمارے اپنے ہاتھ میں ہے،

اگلا مہینہ شروع ہوا تو یہ صاحب تشریف لائے اور ماہوار کرایہ ادا کر دیا انہوں نے کہا کہ میں نے اور میری بیوی نے اس معاملے پر کافی غور کیا ہے اور ہم نے فیصلہ کرلیا ہے کہ ہم یہیں ٹھہریں گے، ہم اس نتیجے پر پہنچے ہیں کہ شرافت کا تقاضا یہی ہے کہ ہم اپنا وعدہ پورا کریں۔،،

لارڈ نارتھکلف کو معلوم ہوا کہ ایک اخباران کی ایک ایسی تصویر شائع کرنے کا ارادہ رکھتا ہے جو وہ پسند نہیں کرتے تھے۔ انہوں نے مدیر کے نام ایک خط لکھا۔ لیکن کیا انہوں نے یہ کہا۔،، مہربانی کرکے میری یہ تصویر شائع نہ کریں میں اسے پسند نہیں کرتا۔ نہیں انہوں نے اس عزت اور محبت کو متاثر کیا جو ہم سب کو اپنی ماؤں سے ہوتی ہے۔ انہوں نے لکھا۔ مہربانی فرما کر میری یہ تصویر چائع نہ کریں۔ میری والدہ اسے پسند نہیں کرتیں۔،،

جب جان ڈی راک فیلر نے اخبارات کو اپنے بچوں کی تصویریں چھاپنے سے باز رکھنا چاہا تو انہوں نے شریفانہ جذبات ہی سے اپیل کی انہوں نے یہ نہیں کہا ،میں نہیں چاہتا کہ میرے بچوں کی تصویریں چھپیں۔ انہوں نے اس گہرے جذبے سے اپیل کی جو ہم سب میں مشترک ہے۔ یعنی بچوں کو نقصان نہ پہنچانے کا جذبہ۔ انہوں نے کہا حضرات آپ خود جانتے ہیں کہ یہ بات کیسی ہے۔ آپ میں سے بعض صاحب اولاد ہیں۔ اور آپ کو معلوم ہے کہ بچے اگر زیادہ مشہور ہو جائیں تو ان کے

لیےنقصان دہ ثابت ہوتا ہے۔،،

سائرس ایچ ۔اے۔کورٹس ایک غریب نوجوان تھے،انہوں نے ابھی وہ کام کرنا شروع کیا تھا۔جس کی بدولت وہ اخبار،،سیٹر ڈے ایوننگ پوسٹ ،،اور لیڈیز ہوم جرنل،،کے مالک بنے اور لاکھوں روپے کمائے ۔ابتداء میں ان کی مشکل یہ تھی کہ وہ لکھنے والوں کودوسرے مالکان اخبار و جرائد کے برابر معاوضہ نہ دے سکتے تھے ۔وہ اول درجے کے لکھنے والوں کے مضامین خریدنے کی استطاعت نہیں رکھتے تھے ۔اس لیے وہ ان کے جذبات حسنہ سے اپیل کرتے تھے۔یہاں تک کہ انہوں نے ،،ننھی عورتیں،،کی مصنفہ لوئیسا مے الکاٹ سے اس وقت صرف چار سو روپے کے وعدے پر مضمون حاصل کیا جبکہ وہ اپنی شہرت کے بام عروج پر تھیں۔انہون نے چار سو روپے کا چیک انہیں نہیں بھیجا بلکہ اس خیرات خانے میں بھیجا جو لوئیسا مے الکاٹ کو بہت عزیز تھا۔

وہ شخص جسے میری باتوں پر اب تک یقین نہ آیا ۔وہ یہ کہہ سکتا ہے۔،،یہ جادو لارڈ نارتھ کلف ،راک فیلر یا جذباتی ناول نگار مے الکاٹ پر کارگر ہوسکتا ہے۔ لیکن میں جب مانوں اگر یہ جادو ان سنگدل انسانون پر بھی چلا کر دکھائیں جن سے مجھے اپنے بلوں کی رقم وصول کرنا ہوتی ہے۔،،

آپ بجافرماتے ہیں۔کوئی بھی اصول سب جگہ کارگر نہیں ہوسکتا۔اور تمام قسم کے لوگوں پر اثر انداز نہیں ہوسکتا۔اگر آپ خاطر خواہ نتائج حاصل کر رہے ہیں تو بڑی اچھی بات ہے۔اپنا رویہ بدلنے کی کوئی حاجت نہیں۔لیکن اگر آپ نتائج سے مطمئن نہیں تو نیا تجربہ کرنے میں کیا مضائقہ ہے۔

بہر حال آپ میرے ایک سابقہ شاگرد کی کہانی پڑھ کر ضرور محفوظ ہوں گے ۔ان کا نام جیمس ایل تھامسن ہے ۔انہوں نے بتایا کہ ایک موٹر ساز کمپنی کے چھ

گاہکوں نے کچھ بلوں کی ادائیگی سے انکار کر دیا۔کسی گاہک نے تمام تر بل کی ادائیگی سے انکار تو نہیں کیا۔لیکن ہر ایک نے شکوہ کیا کہ یہ رقم ناجائز ہے یا وہ رقم ناجائز ہے ۔تمام گاہک رسید یا سند کے طور پر بلوں پر دستخط کر چکے تھے۔اس لیے کمپنی کو معلوم تھا کہ کوئی رقم ناجائز نہیں ہے۔چنانچہ کمپنی نے یہی بات ان کو کہہ دی۔لیکن کمپنی کا یہ اقدام بہت غلط تھا۔کمپنی کی رقم وصول کرنے والے ملازمین نے ان بلوں کی وصولی کے لیے قدم اٹھایا۔کیا وہ کامیاب ہوئے؟

ا۔وہ ہر گاہک کے پاس گئے اور کرخت لہجے میں کہا کہ بل عرصے سے واجب الادا ہے ہم روپیہ وصول کرنے آئے ہیں۔

انہوں نے صاف صاف کہا کہ کمپنی بالکل حق بجانب ہے اور گاہک سراسر غلطی پر ہے

۳۔انہوں نے کہا کہ کمپنی والے آپ کی بہ نسبت موٹروں سے متعلق زیادہ واقفیت رکھتے ہیں۔اس لیے دلیل بازی کی ضرورت نہیں۔

نتیجہ گاہکوں نے تکرار شروع کر دی۔

کیا ان میں سے کوئی بات بھی گاہکوں کو رضامند کرنے میں کامیاب ہوئی ؟اس سوال کے جواب سے آپ بخوبی واقف ہیں۔نوبت یہاں تک پہنچ گئی کہ رقم وصول کرنے والے محکمے کے منیجر کیل کانٹے سے لیس ہو کر عدالت کا رخ کرنے والے تھے کہ اس معاملے کی بھنک جنرل منیجر کے کان میں پڑ گئی۔جنرل منیجر نے ان گاہکوں کا پرانا ریکارڈ دیکھا اور اس نتیجے پر پہنچے کہ وہ سب اپنے بلون کی ادائیگی بروقت کرتے آئے ہیں۔ہو نہ ہو غلطی ہماری ہے۔ہمارے طریق کار میں کوئی نہ کوئی نقص ضرور ہے۔انہوں نے جیمس ایل تھامسن صاحب کو بلایا اوع ان سے کہا کہ وہ یہ ناقابل وصول رقم حاصل کرنے کی کوشش کریں۔

مسٹر تھامسن نے رقم وصول کرنے کے لیے مندرجہ ذیل قدم اٹھایا

مسٹر تھامسن فرماتے ہیں۔

ا۔میرا کام بھی ہر گاہک کے پاس جا کر ایک طویل عرصے سے واجب الادا بل کے رقم کی فراہمی تھی اور ہمیں علم تھا کہ ہمارا مطالبہ بالکل درست ہے۔لیکن میں نے اس کے بارے میں کوئی اشارہ تک نہیں کیا۔میں نے وضاحت کی کہ میرے آنے کا مقصد بس اتنا ہے کہ میں معلوم کروں کہ کمپنی نے اب تک کیا کچھ کیا ہے اور کیا کچھ سرانجام دینے سے قاصر رہی ہے۔

۲۔میں نے ان پر واضح کر دیا کہ جب تک میں گاہک کی پوری کہانی نہ سن لوں گا۔میں اپنی زبان سے ایک لفظ نہ کہوں گا۔اور میں نے بتایا کہ کمپنی اپنے آپ کو فرشتہ تصور نہیں کرتی۔اس سے بھی غلطی سرزد ہوسکتی ہے

۳۔میں نے ہر گاہک سے کہا کہ میں ان کی کار میں دلچسپی رکھتا ہوں اور یہ کہ وہ اپنی کر کے متعلق دنیا کے کسی بھی شخص کے مقبلے میں زیادہ واقفیت رکھتے ہیں اور وہی اس سلسلے میں زیادہ ماہر ہیں۔

۴۔میں نے ہر گاہک کو بولنے دیا اور جس دلچسپی اور ہمدردی کی انہیں توقع تھی۔میں نے اسی ہمدردی اور دلچپسی سے ان کی باتیں سنیں۔

۵۔جب گاہک اپنے دل کا غبار نکال چکنے کے بعد قررے بہتر موڈ میں ہوتا تو میں سارا معاملہ اسی کے انصاف پر چھوڑ دیتا۔میں جزبات حسنہ کو متاثر کرتا تھا۔ میں ہر گاہک سے کہتا۔سب سے پہلے مین اس بات کا اعتراف کرنا چاہتا ہوں کہ اس سارے معاملے کو اب تک بہت بھونڈے طریقے سے طے کرنے کی نادانی کی گئی ہے۔ہماری کمپنی کے نمائندے آپ کی ناراضی اور پریشانی کا موجب بنے ہیں۔ایسا ہرگز نہیں ہونا چاہئیے تھا۔مجھے اسکا سخت افسوس ہے۔اور میں کمپنی کے ایک

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

نمائندے کی حیثیت سے معافی کا خواستگار رہوں ۔ میں یہاں بیٹھا ہوا آپ کی باتیں سن کر اسی نتیجے پر پہنچا ہوں کہ آپ نے بڑی بردباری اور انصاف پسندی سے کام لیا ہے چونکہ آپ انصاف پسند اور متحمل مزاج ہیں ۔اس لیے میں آپ کی ذات کے علاوہ نہ کوئی شخص اچھی طرح سمجھ سکتا ہے اور نہ پورا کر سکتا ہے ۔ یہ رہا آپ کا بل ۔ میں اس کی ادائیگی کا سوال آپ پر ہی چھوڑتا ہوں ۔ مجھے آپ پر اتنا بھروسہ ہے کہ میں سمجھتا ہوں میں اس کو فیصلے کے لیے اپنی ہی کمپنی کے صدر کے حوالے کر رہا ہوں ۔ آپ جو کچھ بھی فرمائیں گے ہمیں منظور ہو گا ۔

کیا انہوں نے بل کا حساب چکایا ؟ یقیناً انہوں نے ایسا ہی کیا اور وہ بھی جھٹ پٹ ۔ان بلوں کی ادائیگی چھ سو روپے سے لے کر سولہ سو روپے تک تھی ۔کیا کسی گاہک نے ہماری اس تجارت سے ناجائز فائدہ اٹھایا ؟ صرف ایک نے ۔باقی پانچوں نے بلوں کی پوری رقم چکا دی ۔اور مزا یہ کہ ہم نے آئندہ دو سال کے عرصے میں سب گاہکوں کے ہاتھ چھ نئی کاریں فروخت کیں ۔،،

مسٹر تھامسن فرماتے ہیں ۔،، مجھ پر تجربے سے یہ بات واضح ہوئی کہ جب کوئی گاہک کسی طرح قابو میں نہ آئے تو صرف یہی ایک طریقہ کام دیتا ہے کہ ہم اسے ایماندار ،مخلص ۔راست باز اور ایسی رقوم ادا کرنے کے لیے رضامند اور بے تاب فرض کریں ۔جن کے متعلق اسے یقین ہو کہ وہ ناجائز نہیں ہیں ۔ دوسرے لفظوں میں اسی بات کو صاف صاف یوں بھی کہا جا سکتا ہے کہ لوگ ایماندار ہیں اور اپنے فرائض کو پورا کرنا چاہتے ہیں مستثنیات بہت کم ہیں ۔میرا ایمان ہے کہ جو صاحب ادائیگی سے کنی کترانا چاہتے ہوں ۔اگر آپ انہیں یہ محسوس کرا دیں کہ آپ انہیں ایماندار ، راست باز ، اور منصف مزاج سمجھتے ہیں ۔تو اس کا ردعمل آپ کے حق میں نہایت موزوں ہو گا ۔،

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

چنانچہ اگر آپ دوسرے لوگوں کو اپنا ہم خیال بنانا چاہتے ہیں تو دسواں

اصول یہ ہے

لوگوں کے نیک جذبات کو متاثر کیجیے۔،،

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

فلمیں یہی کچھ کرتی ہیں۔ ریڈیو یہی کچھ کرتا ہے
پھر آپ یہ کچھ کیوں نہیں کرتے

چند سال ہوئے فلاڈلفیا کے ایک اخبار کے خلاف ایک خطرناک قسم کی کانا پھوسی کی تحریک چل رہی تھی۔ایک خطرناک افواہ گردش کر رہی تھی۔۔اشتہار دینے والوں سے کہا جا رہا تھا کہ اس اخبار میں چونکہ اشتہارات بہت زیادہ ہوتے ہیں اور خبریں بہت کم دی جاتی ہیں۔اس لیے یہ پہلے کی طرح لوگوں کے لیے کشش کا موجب نہیں ہے۔اخبار کی شہرت برقرار رکھنے کے لیے فوری اقدام لازمی تھا۔اس افواہ کا خاتمہ لازمی تھا۔لیکن یہ کیسے؟

یہ کام اس طرح سے کیا گیا۔اخبار کے مدیر نے کسی ایک دن کا اخبار اٹھایا۔اس میں سے قابل مطالعہ مواد کو کاٹا۔ترتیب دیا اور اسے ایک کتابی صورت میں شائع کر دیا۔کتاب کا نام ایک دن رکھا گیا۔اس کی ضخامت ۳۰۷ صفحات تھی۔اور اتنی ضخیم کتب کی قیمت آٹھ روپے سے کم نہ ہوتی لیکن اخبار والے ان خبروں اور خاکوں کے اتنے بڑے مواد کو صرف ایک دن میں اکٹھا کر کے چھاپتے تھے اور اسے آٹھ روپے کے بجائے صرف دو آنے میں فروخت کرتے تھے۔

اس کتاب کی اشاعت سے یہ حقیقت ایک ڈرامائی انداز سے واضح ہوگئی کہ اس اخبار میں روزانہ کافی سے زیادہ مواد چھپتا ہے اس طرح سے اصل حقائق زیادہ وضاحت زیادہ دلچسپی اور زیادہ موثر طریقے سے لوگوں کے سامنے آئے۔یہ کام کئی دنوں تک متواتر اعداد و شمار جمع کرنے اور زبانی بحث بازی سے ہرگز نہ ہوسکتا تھا۔

کینتھ گوڈ اور زین کوف ین کی تصنیف ،،تجارت میں نمائش،، کا مطالعہ

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

کیجیے۔اس میں یہ حقیقت نہایت واضح اور روشن طریقے سے پیش کی گئی ہے کہ مال دکھانے والے کس طرح سے کاروبار کی آمدنی میں اضافہ کرتے ہیں۔اس میں بتایا گیا ہے کس طرح الیکٹرونکس اپنے گاہکوں کے کانوں کے قریب دیا سلائی جلا کر اس حقیقت کو ڈرامائی انداز سے ان پر واضح کر کے اپنے ریفریجریٹر فروخت کرتا ہے کہ ان کے ریفریجریٹر کتنی خاموشی سے کام کرتے ہیں ۔۔۔۔۔۔ذرا بھی شور نہیں کرتے ۔کس طرح جارج ویل بام اس حقیقت کا اظہار کرتے ہیں کہ جب گومتی ہوئی کھڑکی کی نمائش بند کر دی جاتی ہے تو اسی فی صد لوگ ان کی دکان پر توجہ نہیں دیتے کس طرح پرسی وائٹنگ خریداروں کو تمسکات کی دو ایسی فہرستیں دکھا کر سیکیورٹیاں فروخت کرتے ہیں جن میں سے ہر ایک آج سے پانچ سال پہلے محض چار ہزار روپے کی مالیت کی تھی اور اب وہ کہیں زیادہ مالیت کی ہو چکی ہیں ۔وہ ان سے سوال کرتا ہے کہ آپ کون سی کمپنی کے تمسکات خریدیں گے ۔منڈی کے موجودہ بھاؤ کے مطابق اس کی اپنی کمپنی کے تمسکات زیادہ موزوں ہوتے ہیں۔جذبہ تجسس گاہک کی توجہ کو جذب کر لیتا ہے اور وہ اس کمپنی کے خریدار بن جاتے ہیں ۔کس طرح مکی ماؤس رفتہ رفتہ عظیم شہرت حاصل کر لیتا ہے اور کس طرح کھلونوں پر اس کا نام لکھنے کی بدولت ایک کارخانہ دیوالیہ ہونے سے بچ جاتا ہے۔کس طرح ایسٹرن ائیر لائنز والے ہوائی جہاز چلانے کی مشیری کی تصویریں اپنے جہاز کی کھڑکیوں پر بنوانے کی بدولت زیادہ مسافروں کو اپنے جہاز میں سفر کرنے کی ترغیب دلاتے ہیں کس طرح ہیری اپنی اور اپنے حریف کی اشیاءے پیداوار کے درمیان خیالی دنگل کو نشر کر کے اپنے سیلز مینوں کو زیادہ محنت سے کام کرنے پر ابھارتا ہے ۔کس طرح کھانڈ کی مٹھائیوں کے سٹالوں پر یکدم تیز روشنی برتی ہے اور بکری دوچند ہو جاتی ہے ۔کس طرح ہاتھیوں کو اپنی بنائی ہوئی کاروں پر کھڑا کر کے کرائسکر ان کی مضبوطی کا

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

ثبوت پیش کرتا ہے

نیو یارک یونیورسٹی کے دو پروفیسر رچرڈ بورڈن اور ایلیون لبسے سے پندرہ ہزار سیلزمینوں نے تحقیق کی غرض سے ملاقات کی اور انہوں نے اپنے اخز کردہ نتائج اپنی مشہور کتاب ،، بحث جیتنے کا طریقہ ،، میں پیش کیے ہیں ۔یہی اصول انہوں نے اپنی تقریر ،، تجارت کے چھ اصول ،، میں بھی بیان کییے ہیں ۔انہی اصولوں پر ایک فلم بھی منائی گئی ہے ۔اس کی نمائیش سینکڑوں بڑی بڑی کمپنیوں کے سامنے کی جا چکی ہے ۔وہ اتنا کچھ ہی کرنے پر اکتفا نہیں کرتے ۔ وہ ان اصولوں پر عمل کر کے بھی دکھاتے ہیں ۔ وہ لوگوں کے مجمعے کے سامنے لفظی جنگیں لڑ کر غلط اور صحیح طریق فروخت کی وضاحت کرتے ہیں ۔

آج کل چیزوں کو ڈرامائی انداز میں پیش کرنے کا زمانہ ہے ۔ایک اصول کو بیان کر دینا ہی کافی نہیں ، اسے واضح ، دلچسپ اور ڈرامائی بنانے کی بھی ضرورت ہے ۔آپ کو نمائیشی طریقے اختیار کرنے پڑیں گے ۔سینما میں یہی ہوتا ہے ۔ریڈیو میں بھی یہی ہوتا ہے ۔اگر آپ دوسروں کی توجہ مبذول کرانا چاہتے ہیں تو آپ کو بھی ایسا ہی کرنا پڑے گا ۔فن نمائیش کے ماہرین چیزوں کو ڈرامائی انداز سے پیش کرنے کی بے پناہ قوت سے بخوبی آگاہ ہیں ۔مثال کے طور پر چوہے مارنے والی زہر ایجاد کرنے والوں نے اپنی دکان کے سامنے دو زندہ چوہوں پر اپنی دوا کے اثر کی نمائش کی ۔جس ہفتے یہ نمائیش دکھائی گئی ۔اس ہفتے دوا کی فروخت پہلے سے پانچ گنا زیادہ رہی ۔

مشہور ہفتہ وار ،، امریکن ،، کے ایک مدیر مسٹر جیمس بی بوائنٹن کو منڈی کے حالات سے متعلق ایک طویل رپورٹ پیش کرنا تھی ۔اس سلسلے میں جس شخص سے نہایت ضروری معلومات حاصل کی جا سکتی تھیں ۔وہ اشتہار بازی کے میدان میں بہت سرکردہ اور اہم ترین شخص تھے ۔یہ صاحب فیس کریم تیار کرتے تھے ۔

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

مسٹر بوائٹن کی پہلی کوشش ناکام ہو چکی تھی۔انہوں نے تسلیم کیا۔میں پہلی مرتبہ ان کے پاس گیا تو تحقیقات میں جو طریقے میں نے استعمال کیے ان کی وجہ سے ہم فضول بحث وتکرار میں الجھ گئے ۔وہ صاحب دلیلیں دینے لگے اور میں دلیل کو دلیل سے کاٹنے کی کوشش کرنے لگا۔انہوں نے مجھے بتایا کہ میں غلطی پر ہوں اور میں نے یہ ثابت کرنے کی کوشش کی کہ میں راستی پر ہوں ۔

اگر چہ میں اپنی دانست میں بحث میں جیت بھی گیا۔لیکن ملاقات کا وقت ختم ہو گیا اور مجھے کچھ بھی حاصل نہ ہوا۔

دوسری مرتبہ میں نے اعداد وشمار اور مواد کی پرواہ نہ کی ۔میں اس شخص سے ملنے گیا تو میں نے حقائق کو ڈرامائی انداز میں پیش کیا۔

میں ان کے کمرے میں داخل ہوا تو وہ فون پر مصروف گفتگو تھے ۔جونہی انہوں نے اپنی بات ختم کی ۔میں نے ایک سوٹ کیس کھولا اور ان کی ڈیسک پر فیس کریم کی بتیس شیشیوں کا ڈھیر لگا دیا۔یہ سب کریمیں ان کے حریفوں کی تیار کردہ تھیں اور وہ ان سے بخوبی واقف تھے ۔

میں نے ہر شیشی کے ساتھ کاغذ کا ایک ٹکڑا لٹکا دیا تھا جس پر میری تحقیقات کے نتائج درج تھے ۔ ہر ایک پرزہ اپنی کہانی نہایت اختصار اور ڈرامائی انداز سے بیان کر رہا تھا۔

"اس کا نتیجہ؟ اس بار تکرار کا سوال ہی پیدا نہیں ہوا۔بات بالکل نئے اور اچھوتے انداز میں کی گئی تھی ۔انہوں نے بار بار ایک کے بعد دوسری شیشی کو اٹھایا اور پرزے پر لکھی ہوئی اطلاعت کو غور سے پڑھا۔۔۔۔۔۔دوستانہ بات چیت شروع ہو گئی،وہ بے حد دلچسپی لے رہے تھے ۔پہلی ملاقات میں انہوں نے مجھے بات چیت کے لیے صرف دس منٹ دیئے تھے لیکن اب ایک گھنٹہ گزر گیا تھا اور ہم ابھی تک

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

مصروف گفتگو تھے۔،،

اس مرتبہ بھی میں وہی حقائق بیان کر رہا تھا لیکن اب کے میں ڈرامائی طریقہ استعمال کر رہا تھا اور نمائیشی اصول استعمال کر رہا تھا۔اس کا پہلے کی بہ نسبت کتنا مختلف اثر پڑا۔،،

چنانچہ اگر آپ لوگوں کو اپنا ہم خیال بنانا چاہتے ہیں تو گیارھواں اصول یہ ہے

''اپنے خیالات کو ڈرامائی انداز سے پیش کیجیے۔،،

جہاں کوئی اور طریقہ کام نہ دے وہاں یہ اصول آزمائیے

چارلس شواب کے ایک مل منیجر تھے۔جن کے ماتحت ملازمین اپنے کام کی مقررہ مقدار کو پورا نہیں کرتے تھے۔ انہوں نے منیجر سے پوچھا۔ آخر کیا وجہ یہ کہ آپ جیسے قابل آدمی بھی اس کارخانے کے معیار کے مطابق پیداوار حاصل نہیں کر پاتے؟،،

منیجر صاحب نے جواب دیا۔''معلوم نہیں ،کیوں۔میں ملازمین کو ڈانٹ چکا ہوں،انہیں ابھار چکا ہوں۔انہیں قسمیں دلا چکا ہوں۔میں انہیں سزا کی دھمکی دے چکا ہوں اور گولی کا نشانہ بنانے کا خوف بھی دلا چکا ہوں۔لیکن کوئی طریقہ کارگر نہیں ہوتا۔جتنا کام وہ اب کرتے ہیں۔وہ اس سے زیادہ ایک تنکا بھی دوہرا نہیں کرتے۔،،

دن تقریباً ختم ہونے والا تھا۔رات کی شفٹ شروع ہونے والی تھی کہ شواب صاحب نے منیجر سے ایک چاک کا ٹکڑا مانگا۔پھر اپنے قریب کھڑے ایک مزدور سے پوچھا۔آج دن کی شفٹ بنانے والون نے کتنے انجن بنائے ہیں۔،،

اس نے جواب دیا چھ۔،،

شواب صاحب نے اس کے بعد ایک لفظ نہ کہا اور فرش پر چھ کا بڑا سا ہندسہ لکھ دیا اور چلے گئے جب رات کو کام کرنے والے لوگ آئے تو انہوں نے پوچھا کہ اس چھ کے ہندسے کا مطلب کیا ہے؟

دن والے مزدوروں نے انہیں بتایا کہ آج بڑے صاحب یہاں آئے تھے ۔انہوں نے ہم سے پوچھا کہ ہم نے کتنے انجن بنائے ہیں تو ہم نے جواب دیا کہ چھ۔انہوں نے چھ کا ہندسہ چاک سے فرش پر لکھ دیا۔،،

اگلی صبح شواب صاحب پھر گھومتے ہوئے وہاں سے گزرے رات کے کام

کرنے والے مزدوروں نے فرش پر سات کا ہندسہ لکھ رکھا تھا۔اس کا مطلب یہ تھا کہ رات والے مزدور اپنے آپ کو دن والے مزدوروں سے بہتر خیال کرتے تھے۔ دن والوں نے ارادہ کیا کہ ہم بھی رات والوں کو چھٹی کا دودھ یاد دلا دئیں گے وہ جوش سے بھر گئے اور اس شام گھر جانے سے پہلے وہ فرش پر دس کا بڑا سا ہندسہ چھوڑ گئے ۔پیدا اوار دن بدن بڑھتی گئی ۔یہ اصول کیا بنا۔چارلس شواب ہی کی زبانی سنیئے ۔ ،،کام لینے کا واحد طریقہ کیا ہے کہ مقابلے کی تحریک پیدا کی جائے ،مریضانہ اور روپے کی ہوس کا مقابلہ نہیں بلکہ ایسا مقابلہ جس میں فریقین ایک دوسرے سے بہتر بننے کی کوشش کریں۔،،

لوگوں کی بجھی ہوئی روح کو متاثر کرنے کا تیر بہدف نسخہ یہ ہے کہ ان میں دوسروں سے سبقت لے جانے کی خواہش پیدا کی جائے دوسروں سے آگے نکل جانے کی خواہش لوگوں کے لیے میدان میں آنے کی للکار ثابت ہوتی ہے۔

للکار کے بغیر تھیوڈور روزویلٹ بھی شاید امریکہ کے صدر نہ بنتے ہمارے گھوڑ سوار صاحب کیوب اسے آئے تو نیویارک کی گورنری کے انتخاب کے لیے کھڑے ہوئے ۔مخالف جماعت کو معلوم ہوا کہ وہ نیویارک کے جائز شہری نہ تھے ۔روز ویلٹ اس پر بہت ہراساں ہوئے اور اپنا نام واپس لینا چاہا۔عین اس وقت تھامس کولٹر پلاشا نے پانسہ پھینکا۔وہ روزویلٹ سے گرجدار آواز میں بولے کے۔،،کیا سان جوین ہل کا مرد میدان اس موقع پر بزدلی دکھاجائے گا؟۔۔

روزویلٹ نے مقابلہ کیا اور باقی حالات آج تاریخ کا ایک سنہری ورق ہیں ۔اس للکار نے نہ صرف ان کی اپنی زندگی میں انقلاب برپا کردیا بلکہ اس نے امریکہ کی قومی تاریخ کو بھی بھت زیادہ متاثر کیا،

جس طرح چارلس شواب للکار کی بے پناہ قوت سے واقف تھے۔اسی طرح

پلاٹ صاحب بھی اور ال سمتھ بھی اس سے بیگانہ نہ تھے۔

جب ال سمتھ صاحب نیویارک کے گورنر تھے تو انہوں نے اس اصول کو آزمایا۔رسوائے عالم جیل خانے سنگ سنگ میں کسی قابل محافظ کی ضرورت تھی۔جیل کی چار دیواری میں سے خطرناک سازشیں اور افواہیں اٹھ کر ملک میں گردش کر رہی تھیں۔ال سمتھ صاحب کو سنگ سنگ پر قابو پانے کے لیے ایک مضبوط اور آہنی ارادے کے انسان کی ضرورت تھی۔لیکن ایسا آدمی کون تھا؟ انہوں نے نیو ہمپٹن کے رہنے والے لیوس۔ای۔لاویس کو بلا بھیجا۔

جب لاویس ان کے سامنے آئے تو انہوں نے ہنس کر کہا۔،،سنگ سنگ کا اختیار سنبھالنے کے متعلق آپ کی کیا رائے ہے؟ وہاں ایک تجربہ کار آدمی کی ضرورت ہے؟

لاویس خاموش ہو گئے۔وہ سنگ سنگ کے خطرناک حالات سے واقف تھے۔اس جیل خانے کی محافظت ایک سیاسی منصب تھا۔اور اس کا دارومدار سیاسی رہنماؤں کی پسند اور ناپسند پر تھا۔ایک کے بعد ایک محافظ آتا تھا اور چلا جاتا تھا۔ایک محافظ تو صرف تین ہفتے تک ٹک سکا تھا۔انہیں اپنے مستقبل پر غور کرنا تھا۔کیا یہ خطرہ اس قابل تھا کہ مول لیا جاتا۔

ال سمتھ صاحب نے لاویس صاحب کو شش و پنج میں گرفتار دیکھا تو پیچھے جھکے اور مسکرائے۔اس کے بعد انہوں نے کہا۔میرے نوجوان دوست اگر آپ گھبراتے ہیں تو اس میں آپ کا کوئی قصور نہیں۔یہ واقعی ہی بڑا کٹھن کام ہے۔میں کسی مضبوط آدمی کو وہاں جانے کے لیے چن لوں گا۔

ال سمتھ صاحب،لاویس صاحب کو للکار رہے تھے۔لاویس صاحب کو اب یہ عہدہ سنبھالنے کا خیال بہت بھایا جس کے لیے ایک مضبوط آدمی کی

ضرورت تھی۔

چنانچہ وہ سنگ سنگ میں گئے اور مستقل طور پر وہاں ٹھہرے۔وہ اس جیل خانے کے سب سے مشہور محافظ بنے۔ان کی کتاب سنگ سنگ میں بیس سال کی لاکھوں جلدیں فروخت ہوئیں۔انہوں نے ریڈیو پر اپنے تجربات نشر کیے۔جیل خانے کی اندرونی زندگی سے متعلق ان کی لکھی ہوئی کہانیوں کی کئی فلمیں تیار ہوئیں اوران کے اس اسلوب سے کہ وہ مجرموں کو بھی انسان سمجھتے ہیں جیل کی اصلاح میں معجزے رونما ہوئے۔

فائرسٹون ٹائر اور ربڑ کمپنی کے بانی ،فائرسٹون صاحب کا قول ہے۔،، صرف اونچی تنخواہ کے لالچ سے اچھے آدمیوں کو اپنے یہاں ملازم رہنے پر مجبور نہیں کیا جا سکتا۔اس کے لیے تو اس کام کو اتنا دلچسپ بنانا چاہیئے کہ وہ یہ کام کرنا پسند کریں۔،،

ہر کامیاب آدمی اپنے کام کو کھیل سمجھتا ہے۔وہ اپنی شخصیت کے اظہار،اپنی قابلیت کے ثبوت ،سبقت لے جانے اور فتح پانے کا دل سے متمنی ہوتا ہے۔پیدل دوڑوں ،لطائف بازیوں اور دودھ پینے کے مقابلوں کا یہی راز ہے کہ ہر آدمی دوسرے پر سبقت لے جانا چاہتا ہے۔ہر آدمی یہ چاہتا ہے کہ وہ بڑا اہم آدمی ہے،

چنانچہ اگر آپ جیالے اور قابل لوگوں کو اپنا ہم خیال بنانا چاہتے ہیں تو بارھواں اصول یہ ہے۔۔

دوسرے شخص کی صلاحیتوں کو للکاریئے۔،،

یاددہانی

لوگوں کو ہم خیال بنانے کے بارہ اصول

پہلا اصول۔۔ آپ بحث وتکرار کرنے سے جیت نہیں سکتے۔

دوسرا اصول۔۔ دوسرے شخص کے نقطہ نظر کا احترام کیجئے۔ کسی سے یہ نہ کہیئے کہ وہ غلطی پر ہے،

تیسرا اصول۔۔ آپ سے غلطی ہو جائے تو فیاضانہ طور پر تسلیم کر لیجئے۔

چوتھا اصول۔۔ گفتگو ہمیشہ دوستانہ انداز سے شروع کیجئے۔

پانچواں اصول۔۔ دوسرے شخص کے منہ سے گفتگو کے آغاز میں ہی "ہاں" کہلوایئے۔

چھٹا اصول۔۔ دوسرے شخص کو زیادہ سے زیادہ بات کرنے کا موقع دیجئے۔

ساتواں اصول۔۔ اپنا خیال دوسرے شخص پر اس طرح ظاہر کیجئے کہ وہ یہ محسوس کرے کہ گویا یہ خیال اس کے اپنے ذہن کی پیداوار ہے۔

آٹھواں اصول۔۔ بڑی ایمانداری کے ساتھ چیزوں کو دوسرے شخص کے نقطہ نظر سے دیکھنے کی کوشش کریں۔

نواں اصول۔۔ دوسروں کے خیالات اور خواہشات کے متعلق آپ کا رویہ ہمدردانہ ہونا چاہیئے۔

دسواں اصول۔۔ لوگوں کے نیک جذبات کو متاثر کیجئے۔

گیارھواں اصول۔۔ اپنے خیالات کو ڈرامائی انداز سے پیش کیجئے۔

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

بارھواں اصول۔۔ دوسرے شخص کی صلاحیتوں کو للکاریئے۔

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

حصہ چہارم

لوگوں کے جذبات کو ٹھیس نہ پہنچے
وہ ہم سے ناراض بھی نہ ہوں اور
وہ ہمارے حسب منشاء بدل بھی جائیں
نو طریقے

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

اگر آپ کو نکتہ چینی کرنی ہے پڑے تو اس کی یوں ابتداء کیجیے

لالون کالج کے زمانہ صدارت میں میرے ایک دوست ان کے پاس وائٹ ہاؤس میں ہفتہ بھر کے لیے ٹھہرے۔ایک دن وہ پھرتے پھراتے صدر صاحب کے پرائیویٹ دفتر میں جا نکلے۔انہوں نے دیکھا کہ وہ اپنے ایک سیکرٹری سے کہہ رہے ہیں۔"یہ لباس جو آپ نے آج صبح پہنا ہے۔بہت نفیس ہے اور آپ اس میں نہایت دلفریب دوشیزہ لگتی ہیں۔"

انہوں نے شاید اپنی زندگی میں کسی سیکرٹری کی تعریف میں ایسے الفاظ نہیں کہے ہوں گے۔یہ اتنے خلاف توقع اور خلاف معمول تھے کہ وہ نوجوان عورت مارے حیا کے سکتے میں آ گئی۔اس کی یہ حالت دیکھ کر کولج صاحب نے کہا۔گھبرانے کی کوئی بات نہیں۔میں نے یہ الفاظ صرف آپ کی طبیعت کو نکھارنے کے لیے کہے ہیں۔مجھے امید ہے آپ آئندہ لکھتے وقت ہجوں کی صحت کا خیال رکھیں گی۔"

ان کا طریقہ ذرا زیادہ ہی واضح تھا۔لیکن نفسیات جو اس طریقے کے پیچھے کام کر رہی تھی، نہایت اعلیٰ تھی۔اپنی خوبیوں کی تعریف سن لینے کے بعد ناخوشگوار باتیں ذرا آسانی سے سنی جا سکتی ہیں۔

حجام داڑھی مونڈنے سے پہلے آپ کا چہرہ جھاگوں جھاگ کر دیتا ہے۔

میک کنلے نے ۱۸۹۶ء میں امریکہ کی صدارت کے لیے انتخاب لڑتے وقت بعینہ یہی کچھ کیا تھا اس زمانے کے ایک مشہور ری پبلکن نے ایک انتخابی تقریر لکھی تھی جو ان کے خیال میں سیرو پٹرک ہنری اور ڈینئل ویسٹر کی تقریر سے بھی بہتر تھی۔اس نوجوان نے نہایت جوش سے اپنی لافانی تقریر میک کنلے صاحب کو اونچی آواز سے سنائی۔تقریر میں بہت سے عمدہ نکات بھی تھے۔پھر بھی وہ کامیاب تقریر نہ تھی۔اس تقریر کو سنتے ہی احتجاج کا طوفان بھی امنڈ پڑا۔میک کنلے اس نوجوان کے جذبات

کوٹھیس نہیں پہنچانا چاہتے تھے اور اس نوجوان کے جوش کو بھی ختم کرنا نہیں چاہتے تھے اور اس کی تقریر کو قبول کرنا بھی نہیں چاہتے تھے۔ دیکھئے انہوں نے کس ہوشیاری سے بات کی۔

انہوں نے کہا۔،، یہ بڑی شاندار تقریر ہے۔ ایسی اچھی تقریر کسی سے بھی تیار نہیں ہوسکتی۔ بے شمار ایسے لوگ بھی ہیں جن کے لیے اس قسم کی تقریر موزوں ہو سکتی ہے۔ لیکن کیا یہ تقریر اس موقع کے لیے موزوں ہے؟ آپ کے نقطۂ نظر کے مطابق یہ تقریر یقیناً وزنی اور سنجیدہ ہے۔ لیکن اس کا اثر پارٹی کے نقطۂ نظر سے دیکھنا پڑے گا۔ آپ تشریف لے جائیں تو میرے تجویز کردہ خاکے کے مطابق اپنی تقریر دوبارہ لکھئے اور اس کی ایک نقل مجھے بھیج دیجئے۔،،

اس نوجوان نے ایسا ہی کیا۔ میک کنلے نے اس کی تقریر پر نیلی پنسل سے نشان لگائے اور اسے ایکبار پھر لکھنے میں مدد کی۔ وہ نوجوان ان کی انتخابی مہم کا زبردست مقرر ثابت ہوا۔

ہم نیچے ابراہیم لنکن کا دوسرا مشہور ترین خط نقل کرتے ہیں۔ ان کا سب سے مشہور خط وہ تعزیت نامہ ہے جو انہوں نے مسز بکسی کے نام لکھا جس کے پانچوں فرزند جنگ میں کام آگئے تھے۔ لنکن نے یہ خط شاید پچاس منٹ میں گھسیٹ ڈالا ہوگا۔ لیکن یہ خط ۱۹۲۶ء میں ایک نیلام کے موقع پر اڑتالیس ہزار میں فروخت ہوا۔ اتنی بڑی رقم لنکن پچاس سال کی محنت کے باوجود پس انداز نہ کر سکے تھے۔

یہ خط امریکہ کی خانہ جنگی کے تاریک ترین زمانے میں ۲۶ اپریل ۱۸۶۳ء کو لکھا گیا تھا۔ مسلسل اٹھارہ مہینے تک لنکن کے مقرر کردہ جرنیلوں کی بدولت ریاست ہائے متحدہ کی فوجوں کو شکست پر شکست کا سامنا کرنا پڑ رہا تھا۔ انسانی قتل عام سے کچھ حاصل نہ ہو رہا تھا۔ قوم پر مردنی اور یاس طاری تھا۔ ہزاروں سپاہی فوج سے

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

بھاگ چکے تھے۔ پارلیمنٹ کے ری پبلک ممبروں نے بھی لنکن کے خاف بغاوت کر دی تھی تا کہ لنکن کو امریکہ کی صدارت کے عہدے سے مستعفی ہونے پر مجبور کر سکیں۔

لنکن نے کہا۔۔

ہم اب تباہی کے غار کے کنارے کھڑے ہیں۔ مجھے یوں لگتا ہے کہ خدا بھی ہم سے ناراض ہے۔ مجھے امید کی ایک کرن تک دکھائی نہیں دیتی۔ ایسے ہی تاریک اور آلام کے گھٹا ٹوپ اندھیروں سے یہ خط لکھا گیا تھا۔

میں یہ خط اس لیے نقل کر رہا ہوں کہ یہ دکھا سکوں کہ لنکن نے کس طرح اس ضدی جرنیل کو بدلنے کی کوشش کی جس کے اقدامات پر قوم کی قسمت کا دارومدار تھا۔

شاید، یہ اپنی نوعیت کا سخت ترین خط ہے جو لنکن نے امریکہ کا صدر بننے کے بعد لکھا۔ لیکن آپ ملاحظہ کریں گے کہ انہوں نے جنرل ہوکر کی خطرناک غلطیوں کا ذکر کرنے سے پہلے اس کی تعریف کی۔

ہاں یہ غلطیاں نہایت خطرناک تھیں۔ لیکن لنکن نے ایسا نہیں کہا۔ لنکن نے نہایت بردباری اور حکمت عملی سے کام لیا۔ انہوں نے لکھا۔،،چند باتیں ایسی بھی ہیں جن کے بارے میں مطمئن نہیں ہوں۔،، حکمت عملی اور دوراندیشی کا اس سے بڑا ثبوت اور کیا ہو سکتا ہے۔

یہ وہ خط ہے جو انہوں نے میجر جنرل ہوکر کے نام لکھا۔

،،میں نے آپ کو پوٹو میک کی فوج کا سپہ سالار بنایا ہے۔ میں نے آپ کا تقرر بہت سوچ سمجھ کر کیا ہے۔ پھر بھی میں آپ کو یہ بتا دینا بہتر سمجھتا ہوں کہ چند باتیں ایسی ہیں جن کے بارے میں میں مطمئن نہیں ہوں۔

میں آپ کو ایک بہادر اور تجربہ کار سپاہی مانتا ہوں اور میں آپ کی اس خوبی کو بہت زیادہ سراہتا ہوں۔ مجھے یہ بھی بھروسہ ہے کہ آپ سیاست کو اپنے فرائض

منصبی کے قریب پھٹکنے نہیں دیتے اور یہ بہت ہی اچھی صفت ہے۔آپ کو اپنی ذات پر مکمل اعتماد ہے۔کسی جرنیل میں اس صفت کا ہونا اگرچہ لازمی نہیں لیکن قابل قدر ضرور ہے،،

آپ اپنے حصول مقصد کے لیے جو مناسب سمجھتے ہیں کر گزرتے ہیں۔اگر مناسب حدود سے تجاوز نہ ہو تو اس صورت میں نقصان کی بجائے فائدہ زیادہ ہے۔ لیکن میرے خیال میں جن دنوں جنرل برن سائڈ فوج کی کمانڈ کر رہے تھے۔آپ نے اپنی ہی من مانی کی اور جنرل موصوف کے راستے میں حتی الامکان رکاوٹیں پیدا کیں۔اس طرح آپ نے اپنے بلند صفت اور قابل احترام بھائی اور اپنے وطن عزیز کو بہت نقصان پہنچایا۔

میں نے ایک معتبر ذریعے سے سنا ہے کہ آپ نے حال ہی میں کہا ہے کہ فوض اور وطن دونوں کو ہی ڈکٹیٹر کی ضرورت ہے۔میں نے فوج کی کمان اس لیے نہیں دی اور فوج آپ کے حوالے اس لیے نہیں کہ آپ اس کے ڈکٹیٹر بن جائیں۔

صرف وہی جنرل ڈکٹیٹر بن سکتے ہیں جو فتح پر فتح حاصل کریں۔میں آپ سے کامیابی کا مطالبہ کرتا ہوں۔اس کے لیے میں ڈکٹیٹر شپ کا خطرہ بھی مول لینے کو تیار ہوں۔

حکومت آپ کی ہر ممکن امداد کرے گی۔وہ اپنے ہر جرنیل کی پہلے بھی امداد کرتی رہی ہے اور آئندہ بھی کرتی رہے گی۔لیکن مجھے ڈر ہے کہ آپ نے اپنے سپاہیوں میں افسروں پر نکتہ چینی کرنے اور ان پر بھروسہ نہ کرنے کی جو روح پھونک دی ہے اس کی وجہ سے سپاہی خود آپ کے خلاف ہو جائیں گے۔میں سپاہیوں کے اس غلط رویہ کو ختم کرنے کے لیے حتی الوسع آپ کی مدد کروں گا۔ایسی فوج کے ساتھ آپ تو آپ نپولین بھی کوئی معرکہ سر نہ کر سکتا جس میں اس قسم کی عادت موجود ہو۔

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

لیکن پھر بھی آپ کو اس معاملے میں جلد بازی سے کام نہیں لینا چاہئیے ۔جلد بازی نہ کیجیے ۔اپنی ہمت اور ہوشیاری سے آگے بڑھیے اور ہمیں اپنی فتوحات کی خوشخبری سنایئے۔،،

ہم کولج ،میک کنلے یا لنکن نہیں ہیں ۔ہم یہ جاننا چاہتے ہیں کہ پالیسی روزمرہ کے کاروباری تعلقات میں کام دے گی یا نہیں ۔آیئے دیکھیں۔ہم فلاڈلفیا کی دارک کمپنی کے منیجر ڈبلیو۔بی۔گا کی مثال لیں گے ۔مسٹر گا بھی آپ کی اور ہماری طرح ایک عام شہری ہیں ۔وہ فلاڈلفیا میں میری جماعت میں داخل تھے ۔انہوں نے یہ واقعہ جماعت کے سامنے ایک تقریر کرتے ہوئے بیان کیا۔

دارک کمپنی نے فلاڈلفیا میں ایک دفتر کے لیے ایک بہت بڑی عمارت کسی مقررہ تاریخ تک بنانے کا ٹھیکہ لیا۔ ہر کام خاطر خواہ ہو رہا تھا۔عمارت تقریباً مکمل ہو چکی تھی کہ ایک متعلقہ شخص نے یہ اعلان کیا کہ وہ مقررہ وقت پر عمارت کے باہر پیتل کا آرائشی سامان نہیں لگا سکے گا۔ایک ذرا سی بات کے لیے سارے کئے پر پانی پھیر رہا تھا۔بھاری جرمانہ، نا قابل برداشت نقصان،صرف ایک آدمی کے سبب؟

دور دور ٹیلیفون لگائے گئے تھے۔دلیل بازی اور گرم گرم بحث وتکرار ہوئی ۔لیکن سب بیکار۔آخر مسٹر گا کو پیتل کے اس شیر پر قابو پانے کے لیے نیویارک بھیج دیا گیا۔

مسٹر گا جونہی اس شخص کے دفتر میں داخل ہوئے انہوں نے کہا۔کیا آپ کو معلوم ہے کہ بروکلین کے علاقے میں کوئی آپ کا ہم نام نہیں ۔،،وہ صاحب بہت حیران ہوئے اور کہا۔،،نہیں مجھے تو اس کا علم نہیں ۔،

مسٹر گا نے کہا۔،،آج صبح میں گاڑی سے اترا تو میں نے آپ کا نام ٹیلیفون کی ڈائریکٹری میں تلاش کرنے کی کوشش کی تو مجھے پتا چلا کہ آپ بروکلین میں اپنے

نام کے واحد شخص ہیں۔،،

ان صاحب نے کہا کہ مجھے اس کا ہرگز علم نہ تھا۔انہوں نے ڈائریکٹری کا بڑی دلچسپی سے مطالعہ کیا۔انہوں نے بڑے فخر اور مسرت سے کہا۔،،یہ نام ہی بڑا غیر معمولی ہے۔میرا خاندان آج سے تقریباً دوسو سال پہلے ہالینڈ سے آ کر نیویارک میں آباد ہوا۔وہ کئی منٹ تک اپنے آباؤ اجداد کا تذکرہ کرتے رہے۔جب وہ اپنی بات ختم کر چکے تو مسٹر گا نے انہیں مبارک باد دی کہ وہ اتنے عظیم کارخانے کے مالک ہیں اور ان کے کارخانے کو بہت سے دوسرے کارخانوں سے افضل بتلایا جن کو وہ پہلے دیکھ چکے تھے۔مسٹر گا نے کہا۔،،میں نے آج تک پینٹل کا اس سے زیادہ صاف اور ستھرا کارخانہ نہیں دیکھا۔،،

کارخانے کے منیجر نے کہا میں نے اس کام کو فروغ دینے میں اپنی زندگی وقف کر دی ہے۔مجھے اس پر بڑا فخر ہے۔کیا آپ ایک نظر کارخانے کو دیکھنا پسند فرمائیں گے؟،،

معائنے کے دوران مسٹر گا نے منیجر کے حسن انتظام کی تعریف کی اور بتایا کہ ان کا انتظام کس طرح دوسرے کارخانوں سے افضل و برتر ہے۔انہوں نے بعض غیر معمولی مشینوں کو سراہا۔منیجر صاحب نے فخریہ انداز سے کہا کہ یہ مشینیں میری ذاتی ایجاد کردہ ہیں۔،،

انہوں نے مسٹر گا کو مشینیں دکھانے ان کی حرکت اور کام کرنے کے طریقے بتانے میں کافی وقت صرف کیا۔انہوں نے مسٹر گا کو دوپہر کا کھانا اپنے ساتھ کھانے پر اصرار کیا۔،،آپ یہ نہ بھولیئے گا کہ اب تک مسٹر گا نے اپنے اصل مقصد کا ذکر تک نہ کیا تھا۔،،

دوپہر کا کھانا کھا چکنے کے بعد منیجر صاحب نے کہا۔،،آیئے اب اپنے

کاروبار کی باتیں کریں ۔ مجھے احساس ہے کہ آپ یہاں کیوں آئے ہیں ۔ مجھے توقع تک نہ تھی کہ ہماری ملاقات اس قدر مسرت بخش ہوگی ۔آپ اب فلاڈلفیا تشریف لے جاسکتے ہیں اور میں آپ کو یقین دلاتا ہوں کہ آپ کا سامان سب سے پہلے تیار کر کے بھیج دیا جائے گا خواہ مجھے دوسروں کا کام دیر سے ہی کیوں نہ کرنا پڑے ۔،،

مسٹر گا نے بغیر التجا کے اپنا مقصد حاصل کرلیا اور تمام سامان انہیں مقررہ وقت سے پہلے پہنچ گیا ۔عمارت ٹھیک اسی روز ہر طرح سے مکمل ہوگئی جس دن کے مقررہ معیاد ختم ہوتی تھی ۔

اگر مسٹر گا نے دستور کے مطابق وہی لٹھ مار طریقہ اختیار کیا ہوتا جو عموماً ایسے کٹھن موقعوں پر کیا جاتا ہے تو اس کا نتیجہ ایسا نکلتا جیسا کہ اب برآمد ہوا ۔

چنانچہ اگر ہم چاہتے ہیں کہ لوگوں کے جذبات کو ٹھیس نہ پہنچے ،وہ ہم سے ناراض بھی نہ ہوں اور وہ ہمارے حسب منشاء بدل بھی جائیں تو پہلا اصول یہ ہے ۔

-

’’اپنی بات دوسرے شخص کی پر خلوص تعریف و تحسین سے کیجیے ۔۔

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

ایسی نکتہ چینی کہ لوگ برا نہ مانیں

ایک دن دوپہر کے وقت چارلس شواب اپنے ایک فولاد سازی کے کار خانے کا چکر لگا رہے تھے کہ انہوں نے چند ملازمین کو تمباکو نوشی کرتے ہوئے دیکھا ۔ملازمین کے عین سر کے اوپر تختی لٹک رہی تھی جس پر لکھا تھا کہ کارخانے میں تمباکو نوشی منع ہے۔،،کیا شواب صاحب نے تختی کی طرف اشارہ کر کے ان سے یہ کہا ہوگا ،،کیا آپ پڑھ نہیں سکتے؟۔۔ہرگز نہیں ۔شواب صاحب ایسا کبھی نہیں کر سکتے تھے ۔وہ ان ملازمین کے پاس گئے ۔ہر ایک کو ایک ایک سگار پیش کیا اور کہا۔،،آپ اس سگار سے باہر جا کر شوق فرمائیں ۔،،ان ملازمین کو خبر تھی کہ انہوں نے قانون کی خلاف ورزی کی ہے اور کہ شواب صاحب کو اس کا علم ہو چکا ہے۔لیکن وہ اس بات پر خوش تھے کہ صاحب نے انہیں شرمندہ نہیں کیا بلکہ سگار بطور تحفہ پیش کر کے ان کی عزت افزائی کی۔اب آپ ہی بتایئے کہ آپ ایسے انسان سے کیسے محبت نہیں کریں گے جان دانا میکر صاحب بھی اسی اصول پر کاربند تھے تھے ۔وہ ہر روز اپنی ایک دکان کا معائنہ کرنے جایا کرتے تھے ۔ایک دفعہ انہوں نے ایک عورت کو دکان میں منتظر پایا۔اس کی طرف کوئی بھی شخص متوجہ نہیں تھا سیلز مین کہاں غائب تھے؟وہ سب کے سب دکان کے پچھلے حصے میں اکٹھے ہو کر گپیں ہانک رہے تھے اور قہقہے لگا رہے تھے۔دان میکر صاحب نے ان سے ایک لفظ تک نہ کہا۔وہ چپکے سے آگے بڑھے اور اس عورت سے پوچھا کہ اسے کیا چاہیئے ۔پھر اس کی مطلوبہ چیزیں اٹھا کر سیلز مینوں کی طرف گئے ۔ان سے کہا کہ وہ انہیں باندھ کر اس خاتون کے حوالے کر دیں ۔

ایک نہایت ہی فصیح و کلام مبلغ وین ہنری وارڈ بیچر ۸ مارچ ۱۸۸۷ء کو فوت ہو گئے یا بقول اہل جاپان راہی ملک عدم ہو گئے ۔اگلی اتوار ان کے منبر پر لیمین ایبٹ صاحب کو وعظ کرنے کے لیے بلایا گیا ۔لیمین صاحب اس موقع سے فائدہ

اٹھاتے ہوئے اپنی قابلیت کا سکہ منوانا چاہتے تھے۔انہوں نے اپنا وعظ لکھا۔اس پر نظر ثانی کی۔دوبارہ ٹھیک کر کے لکھا۔غرض یہ کہ انہوں نے بڑی جانفشانی اور احتیاط کے ساتھ اپنا وعظ تیار کیا اور تیار کر کے اپنی بیوی کو سنایا۔یہ وعظ عام تحریروں کی طرح کچھ یونہی سا تھا۔اگر ان کی بیوی سمجھ دار نہ ہوتیں تو کہہ سکتیں تھیں۔یہ وعظ بہت گھٹیا ہے۔اس سے کام نہ چلے گا۔آپ کا وعظ سننے کی بجائے لوگ سو جائیں گے۔یہ تو کسی دفتری معلومات کا نمونہ معلوم ہوتا ہے۔آپ کو اتنے سال تبلیغ کرتے ہوئے گزر گئے ہیں۔آپ کو کافی تجربہ ہو چکا ہے۔مجھے توقع تھی کہ آپ اس سے کہیں بہتر وعظ تیار کریں گے۔خدا کے لیے آپ عام انسان کی طرح سیدھی سادی باتیں کیوں نہیں کرتے۔آپ کا اسلوب قدرتی کیوں نہیں؟اگر آپ اسے پڑھ کر سنائیں گے تو شرمندگی اور ذلت اٹھائیں گے۔،،

وہ بڑی آسانی سے یہ باتیں کہہ سکتی تھیں اور وہ کر گزرتیں تو معلوم ہے کیا ہوتا؟انہیں اس کا انجام معلوم تھا۔اس لیے انہوں نے صرف اتنا کہا کہ آپ کا یہ وعظ ،،نارتھ امریکن ریویو،، کے لیے ایک اچھا مقالہ ثابت ہو سکتا ہے۔دوسرے لفظوں میں ان کی بیوی نے ان کے وعظ کی تعریف بھی کی اور اشارتاً یہ بھی بتا دیا کہ وہ تقریر کے طور پر مناسب نہیں۔لیمن صاحب کو اس بات کا احساس ہو گیا۔انہوں نے اپنے اس تحریری وعظ کو چاک کر دیا اور اگلی اتوار کو فی البدیہہ بڑی کامیاب تقریر کی۔

لہٰذا اگر آپ چاہتے ہیں کہ لوگوں کے جذبات کو ٹھیس نہ پہنچے۔وہ ہم سے نفرت بھی نہ کریں اور ہماری حسب منشاء بدل بھی جائیں تو دوسرا اصول یہ ہے۔۔

لوگوں کی توجہ ان کی غلطیوں کی طرف بالواسطہ مبذول کرائیے۔،،

پہلے اپنی غلطیوں کا ذکر کیجیے

چند سال ہوئے میری بھتیجی جوزفین کارنیگی اپنے کینساس سٹی سے نیو یارک میں میری سیکرٹری کی حیثیت سے کام کرنے کے لیے آئی۔اس کی عمر انیس سال کی تھی۔اسے سکول چھوڑے تین سال گذر چکے تھے اور کام کاج میں اس کا تجربہ صفر ہی کے برابر تھا۔لیکن آج وہ ہمارے یہاں کی بہترین سیکرٹریوں میں سے ہے۔اس میں اصلاح وترقی کی صلاحیت بدرجہ اتم تھی۔ایک دن میں اس کے کام پر نکتہ چینی کر چکا تو میں نے اپنے دل میں کہا۔،،ڈیل کارنیگی ذرا ایک منٹ کے لیے سوچو تو سہی۔تمہاری عمر جوزفین سے دوگنی ہے۔تمہیں کاروبار کا ہزار گنا زیادہ تجربہ ہے۔تمہارا نقطہ نظر۔سمجھ اور اجتہاد۔بذات خود خواہ میانہ درجے کا ہو،وہ کس طرح تمہاری ہمسری کرسکتی ہے۔میرے پیارے ڈیل کارنیگی ذرا سوچو تو کہ انیس سال کی عمر میں کون سا تیر مارا کرتے تھے۔کیا تمہیں اپنی شرمناک غلطیاں اور حماقتیں یاد ہیں۔جو تم کیا کرتے تھے؟اور یاد ہے کہ اس قسم کی غلطیاں تم ایک بار نہیں بلکہ بار بار کیا کرتے تھے۔،،میں نے معاملے پر ٹھنڈے دل سے غور کیا تو اس نتیجے پر پہنچا کہ میں انیس سال کی عمر میں جو کچھ کرتا تھا جوزفین کا کام اس سے اوسطاً بہتر ہے اور مجھے شرم آنی چاہیئے کہ میں جوزفین کی مناسب قدر دانی نہیں کر رہا۔

چنانچہ اس کے بعد مجھے جوزفین کی توجہ کسی غلطی کی طرف دلانا ہوتی یو میں اس سے کہتا۔،،جوزفین تم سے ایک غلطی ہوئی ہے لیکن خدا جانتا ہے یہ ان غلطیوں سے کہیں ادنی ہے جو تمہاری عمر میں مجھ سے سرزد ہوتی تھیں۔کوئی شخص کام کی سوجھ بوجھ ساتھ لے کر پیدا نہیں ہوتا۔یہ صرف تجربے سے آتی ہے۔تم اس سے کہیں بہتر ہو جیسا کہ میں تمہاری عمر میں ہوتا تھا۔میں خود اس قدر فضول اور مضحکہ خیز غلطیوں کا ارتکاب کرتا تھا کہ میں تم پر یا کسی اور شخص پر نکتہ چینی کرتے ہوئے جھجکتا ہوں۔لیکن

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

اگر تم یہ کام اس طرح کرتیں تو کیا بہتر نہ ہوتا؟۔۔

اگر کوئی نکتہ چین اس طرح بات شروع کردے کہ وہ بھی غلطیوں سے مبرا نہیں تو ہم پر اپنی غلطیوں کا ذکرنا گوارنہیں گزرتا۔

نہایت نیک سیرت اور شریف النفس، مہذب شہزادہ فان بولو کو اس طریق کار کی اہمیت کا احساس ۱۹۰۹ء میں ہوگیا تھا وہ اس وقت جرمنی کے شاہی چانسلر تھے اور جرمنی کے تخت پر ولیہلم ثانی جلوہ افروز تھے جنہیں ولہلم متکبر کہا جاتا ہے جو آخری قیصر جرمنی تھے اور جو ایسی فوج اور بحریہ تیار کر رہے تھے۔ جس کے متعلق وہ بڑے غرور سے فرماتے کہ وہ دنیا کی بڑی سے بڑی فوج اور بحریہ سے اپنا لوہا منوا سکتے ہیں

۔

ایک عجیب وغریب اور حیران کن واقعہ رونما ہوا۔ قیصر جرمنی نے ایسی باتیں کہنی شروع کردئیں جو نہایت نا قابل اعتبار تھیں۔ جنہیں سن کر سارا یورپ آگ بگولا ہوگیا اور دنیا بھر میں ان کے خلاف صدائے احتجاج بلند ہونا شروع ہوگئی۔ قیامت یہ ہوئی کی اپنی بڑیں سر عام ہانکنا شروع کردیں انہوں نے اس وقت بھی سفید جھوٹ بولنے سے دریغ نہ کیا۔ جب وہ انگلستان میں شاہی مہمان تھے۔ طرہ یہ کہ انہوں نے اپنی اس بے معنی اور فضول بکواس کو اخبار ڈیلی ٹیلی گراف،، میں چھاپنے کی اجازت بھی دے دی۔ مثال کے طور پر انہوں نے اعلان کیا کہ صرف میں ہی ایک واحد جرمن ہوں جو انگلستان کو اپنا دوست سمجھتا ہے۔ میں جاپانی آفت کے خلاف بحری طاقت کو مستحکم کر رہا ہوں۔ یہ میری ہی ذات واحد ہے جس نے یکہ وتنہا انگلستان کو روس کے آگے زمین بوس ہونے کی ذلت سے بچایا ہے اور وہ منصوبہ میرا ہی تیار کردہ تھا۔ جس پر عمل کرکے لارڈ رابرٹ۔ جنوبی افریقہ میں۔ بورُوں کو شکست دینے کے قابل ہوئے،، وغیرہ وغیرہ۔

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

اس قسم کے بے معنی الفاظ عرصہ سو سال سے یورپ کے کسی باشندے کی زبان پر نہ آئے تھے۔ جرمنی کے سیاست دان ہکا بکا رہ گئے۔ ہر طرف سے صدائے احتجاج بلند ہوئی تو قیصر جرمنی گھبرا گئے۔ انہوں نے شاہی چانسلر فان بولو صاحب سے کہا کہ وہ الزام اپنے سر لے لیں۔ وہ چاہتے تھے کہ شہزادہ فان بولو اعلان کر دئیں کہ قیصر جرمنی کی تقریروں کی ذمہ داری مجھ پر عاید ہوتی ہے۔ میں نے ہی انہیں مشورہ دے اتھا کہ اس قسم کی تقریریں کریں۔،،

لیکن فان بولو نے کہا۔ جہاں پناہ میرا دل یہ نہیں مانتا کہ جرمنی یا انگلستان میں کوئی شخص اس بات پر یقین کر لے گا کہ میں آپ کو ایسی بات کہنے کا مشورہ دے سکتا ہوں۔،،

جونہی شہزادہ فان بولو کی زبان سے یہ الفاظ نکلے۔ انہیں یہ احساس ہو گیا کہ انہوں نے سخت غلطی کی ہے۔ قیصر جرمنی آگ بگولا ہو گئے اور چلا کر کہنے لگے۔ ،،آپ مجھے گدھا خیال کرتے ہیں کہ ایسی غلطیوں کا مرتکب ہو سکتا ہوں جو آپ جیسے عقلمند سے ہرگز سرزد نہیں ہو سکتیں۔

شہزادہ فان بولو کو علم ہو گیا کہ انہیں مذمت سے پہلے تعریف کرنی چاہیئے تھی۔ لیکن اب وقت ہاتھ سے نکل چکا تھا۔ اس لیے وہ ہوشیار ہو گئے اور اب حتی الامکان صحیح طریقہ اختیار کرنے کی ٹھان لی۔ انہوں نے نکتہ چینی کے بعد تعریف کی۔ جس نے جادو کا اثر دکھلایا۔ جیس اکہ عام طور پر تعریف کا اثر ہوتا ہے۔

انہوں نے نہایت ادب سے عرض کیا۔،، میرا ہرگز یہ مطلب نہ تھا جہاں پناہ۔ آپ مجھ سے بہت سی باتوں میں افضل و اعلیٰ ہیں۔ نہ صرف فوجی اور بحری حکمت عملی میں بلکہ قدرتی سائنس میں بھی آپ مجھ پر فضیلت رکھتے ہیں۔ جب کبھی آپ نے بیرومیٹر، وائرلیس ٹیلیگرافی یا شعاعوں کی تعریف بیان کی میں داد دیئے بغیر رہ نہ

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

سکا۔ میں قدرتی سائنس کی تمام اقسام سے بالکل نابلد ہوں۔ مجھے علم طبیعات یا کیمیا کی خاک خبر نہیں اور میں عام سے عام مظہر قدرت کی بھی تشریح نہیں کر سکتا۔ لیکن ان کے مقابلے میں مجھے علم تاریخ میں آگاہی ہے اور مجھ میں چند خصوصیات ایسی بھی ہیں جو سیاست اور ڈپلومیسی میں کام دے جاتی ہیں۔،

قیصر جرمنی خوش ہو گئے۔ فان بولو نے ان کی تعریف کی تھی۔ انہوں نے قیصر کی عظمت اور اپنی خاکساری کا ذکر کیا تھا۔ اس کے بعد وہ ان کے بڑے سے بڑے قصور کو معاف کر سکتے تھے۔ چنانچہ وہ فرمانے لگے۔،، میں تو آپ سے کئی بار کہہ چکا ہوں کہ ہم ایک دوسرے کی تکمیل کرتے ہیں۔ ہمیں ایک جان ہونا چاہئیے اور ہم ہمیشہ ایک جان رہیں گے۔،،

انہوں نے فان بولو کے ساتھ ایک بار نہیں کئی بار ہاتھ ملایا اور بعد میں شام کے وقت وہ اس قدر جوش و مسرت سے بھرپور تھے کہ انہوں نے دونوں مٹھیاں بند کر کے کہا کہ،، اگر کوئی شخص میرے سامنے فان بولو کو برا کہے گا تو میں اس کے ناک میں نکیل ڈال دوں گا،،

فان بولو بر وقت خود کو بچا گئے۔ حالانکہ وہ بڑے چالاک ڈپلومیٹ تھے۔ پھر بھی ان سے شروع میں بھول ہو گئی تھی۔ انہیں اپنی غلطیوں اور قیصر جرمنی کی ستائش کے ساتھ بات کا آغاز کرنا چاہیے تھا۔ انہیں چاہئیے تھا کہ وہ قیصر جرمنی کو یہ احساس ہرگز نہ ہونے دیتے کہ وہ نیم پاگل ہیں اور کہ انہیں بھی کسی محافظ کی ضرورت تھی۔

اگر اپنی برائی اور دوسروں کی بڑائی میں کہے ہوئے چند جملے ایک متکبر اور برافروختہ شہنشاہ کو ایک دلی دوست میں بدل سکتے ہیں تو انکساری اور تعریف ہمارے روزمرہ معاملات میں ہم ارے کیا کچھ کام نہیں آ سکتی۔ انکساری اور تعریف کا اگر صحیح استعمال ہو تو یہ معجزے دکھا سکتی ہیں۔ چنانچہ اگر آپ لوگوں کے جذبات کو ٹھیس نہ

پہنچانا چاہئیں ۔ان کی ناراضگی بھی مول نہ لینا چاہیں اور انہیں اپنے حسب منشاء بدلنا بھی چاہیں تو تیسرا اصول یہ ہے ۔۔

''دوسروں پر نکتہ چینی کرنے سے پہلے اپنی غلطیوں کا ذکر کیجیے ۔،،

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

کوئی شخص حکم کا غلام بننا پسند نہیں کرتا

حال ہی میں مجھے مس ایڈا ٹاربیل ،امریکہ کی مشہور سوانح نگار کے ساتھ ایک دعوت میں شریک ہونے کا موقع ملا۔ جب میں نے انہیں یہ بتایا کہ میں یہ کتاب لکھ رہا ہوں تو ہماری گفتگو لوگوں سے میل جول کے ہمہ گیر موضوع پر مرکوز ہو گئی۔انہوں نے مجھے بتایا کہ،،اون ڈی ینگ کی سوانح عمری لکھ رہی تھی کہ اس اثناء میں میری ملاقات ایک ایسے شخص سے ہوئی جو مسٹر ینگ کے ساتھ ایک ہی دفتر میں تین سال کام کر چکا تھا۔اس شخص نے مجھے بتایا کہ اس تین سال کے عرصے میں ایک مرتبہ بھی ایسا اتفاق نہیں ہوا کہ مسٹر ینگ نے کسی شخص کو براہ راست حکم دیا ہو۔وہ ہمیشہ تجویز پیش کیا کرتے تھے۔حکم نہیں چلاتے تھے۔مثال کے طور پر وہ یہ ہرگز نہیں کہتے تھے کہ''یہ کرو اور وہ نہ کرو،،اس کی بجائے وہ یوں کہا کرتے تھے۔،،آپ اس پر غور فرمائیں یا آپ کے خیال میں یہ خط کیسا ہے؟وہ اپنے کسی معاون کے لکھے ہوئے خط کو غور سے پڑھتے اور فرماتے۔،،میرے خیال میں ہم اس خط کو یوں لکھتے تو بہتر ہوتا۔،،وہ ہر شخص کو ہر کام خود کرنے کا موقع دیتے۔وہ اپنے ماتحتوں اور معاونین کو کبھی کام کرنے کا حکم نہیں دیتے وہ ہر کام ان ہی کی ذمہ داری پر چھوڑ دیتے اور انہیں ان کی غلطیوں سے سیکھنے کا موقع دیا کرتے تھے۔اس طریقے سے لوگ اپنی غلطیاں بلا جھجک درست کر لیتے ہیں

اس سے کسی شخص کے غرور کو ٹھیس نہیں پہنچتی اور اس میں یہ عمل احساس برتری پیدا کرتا ہے۔اس طرح دوسرا شخص آپ کے خلاف بغاوت کی بجائے آپ کے ساتھ تعاون کرنے پر مجبور ہو جاتا ہے۔

چنانچہ اگر آپ چاہتے ہیں کہ لوگوں کے جذبات کو ٹھیس نہ پہنچے۔وہ آپ سے نفرت بھی نہ کریں اور وہ آپ کے حسب منشاء بدل بھی جائیں تو چوتھا اصول یہ

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

ہے--

"حکم چلانے کی بجائے سوال کیجیے۔"

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

دوسرے شخص کو شرمندگی سے بچائیے

کئی سال ہوئے جنرل الیکٹرک کمپنی کے سامنے چارلس اسٹیمنز کو نوکری سے برطرف کر دینے کا سوال درپیش تھا۔انہوں نے کمپنی کی ملازمت اختیار کی تھی تو اس وقت جو کام ان کے سپرد تھا اس میں نہایت ہی اعلیٰ صفات اور خوبیوں کے مالک تھے۔لیکن محکمہ شماریات کے انچارج کی حیثیت سے وہ ناکارہ ثابت ہوئے تھے۔ کمپنی ان کے جذبات کو ٹھیس نہیں پہنچانا چاہتی تھی۔وہ ان کی خدمات سے یکسر دستکش بھی نہیں ہونا چاہتی تھی۔اسے احساس تھا کہ وہ نہایت ذکی الحس انسان ہیں۔ لہذا کمپنی نے انہیں ایک نیا عہدہ بخشا۔انہیں جنرل الیکٹرک کمپنی کا مشیر اعلیٰ بنا دیا گیا۔یہ کام وہی تھا جو وہ پہلے نہایت کامیابی سے کرتے رہے تھے۔لیکن اس کا نیا نام رکھ دیا گیا تاکہ انہیں یہ احساس نہ ہو کہ ان کے عہدے میں کمی کر دی گئی ہے۔اس طرح محکمہ شماریات کو ان سے نجات بھی مل گئی اور وہ بھی اپنے صحیح کام پر واپس آ گئے۔محکمہ شماریات میں ایک نئے آدمی کا تقرر کر دیا گیا۔

جنرل الیکٹرک کمپنی کے افسران اعلیٰ نے جو طریقہ اپنے نہایت ہی ذکی الحس کارکن کو ایک منصب سے اس طرح برطرف کرنے میں برتا اس کی بدولت اس کی کسی کو کانوں کان خبر نہیں ہوئی۔انہوں نے ایک ذمہ دار کارکن کو ندامت کے احساس سے بھی بچا لیا اور جو کچھ وہ خود چاہتے تھے وہ بھی انہیں حاصل ہو گیا۔

دوسرے شخص کو شرمندگی سے بچانا کتنی اہم بات ہے۔لیکن ہم میں سے کتنے لوگ اس پر غور کرنے کی زحمت گوارا کرتے ہیں۔ہم دوسرے لوگوں کے جذبات اندھا دھند پامال کرتے چلے جاتے ہیں۔اپنی من مانی کرتے ہیں۔عیب جوئی کرتے ہیں۔دھمکیاں دیتے ہیں۔دوسرے لوگوں کے سامنے بچوں یا ملازموں پر نکتہ چینی کرتے ہیں اور ذرا نہیں سوچتے کہ ان کے غرور کو کتنی ٹھیس پہنچی ہے۔

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

حالانکہ چند منٹ کے توقف، ایک دو محتاط الفاظ اور دوسرے شخص کے نقطۂ نظر سمجھنے کی کوشش سے بغیر جذبات کو پامال کئے، بغیع دشمنی اور نفرت کے جذبات ابھارے ہم انہیں اپنے حسب منشاء کام کرنے پر مائل کر سکتے تھے۔

اگر ہمیں کسی خادم یا ملازم کو برطرف کرنے کی تلخ حقیقت کا سامنا کرنا پڑے تو اس اصول کو فراموش نہیں کرنا چاہیئے۔

ایک مرتبہ مجھے سند یافتہ محاسب مارشل اے گرینجر نے خط لکھا۔،،ملازموں کو ڈانٹنا ڈپٹنا بڑی بدمزگی کی بات ہے اور خود ڈانٹ ڈپٹ سننا اس سے زیادہ بدمزگی کی بات ہے۔ ہمارا کام سال کے خاص خاص مہینوں میں ہوتا ہے۔ اس لیے ہمیں مارچ کے مہینے میں بہت سے ملازمین کو ملازمت سے جواب دینا پڑتا ہے۔

ہمارے پیشے میں کسی کو دیرپا حقوق حاصل نہیں۔تقریباً سبھی ملازمین عارضی ہوتے ہیں۔لہذا یہ تلخ کام ہمارے لیے ایک رسم بن گئی ہے اور ہم اس سے بہت جلد نمٹ جاتے ہیں۔اس کا عام طریقہ یہ ہے۔،،مسٹر اسمتھ تشریف رکھیئے۔کام کا موسم ختم ہے ہمارے پاس آپ کے لیے اور کوئی کام نہیں۔آپ کو یہ تو معلوم ہے ہی کہ آپ کو صرف ایک خاص عرصے کے لیے رکھا گیا تھا جس میں کام کا بہت زور تھا۔ وغیرہ وغیرہ۔،،

جن صاحب کو ملازمت سے جواب ملتا، ان پر مایوسی کا عالم طاری ہو جاتا اور وہ احساس شکست میں مبتلا ہو جاتے۔اکثر لوگوں کا پیشہ ہی حساب کتاب کا کام ہوتا ہے۔اس لئے جو کمپنی انہیں بار بار جواب دیتی اس سے وہ متنفر ہو جاتے۔

تھوڑا عرصہ ہوا میں نے فیصلہ کیا کہ فالتو ملازمین کو ذرا احتیاط اور حکمت عملی سے برطرف کیا جائے۔اس لیے جس شخص کو ملازمت سے جواب دینا ہوتا میں اس کے موسم سرما میں انجام دیئے ہوئے کام کا جائزہ لیتا اور اسے ملاقات کے لیے بلاتا

۔میں اس طرح گفتگو کرتا۔مسٹر اسمتھ آپ بڑی خوش اسلوبی سے اپنا کام سرانجام دیتے رہے ہیں۔بشرطیکہ اس نے واقعی ہی ایمانداری سے کام کیا ہوتا۔ہم نے آپ کو نیویارک بھیجا تھا۔آپ کے ذمے بڑا سخت کام تھا۔آپ وہاں جا کر مشکلوں پر قابو پا آئے۔میں آپ کو بتانا چاہتا ہوں کہ کمپنی آپ سے بہت خوش ہیں۔آپ کی ذات میں جوہر موجود ہے۔آپ جہاں بھی جائیں گے کامیاب رہیں گے۔ہماری کمپنی کو آپ پر بہت اعتماد ہے۔افسوس ہے کہ ہم آپ کی خدمات سے محروم ہو رہے ہیں۔ ہمیں توقع ہے کہ آپ اپنی پرانی کمپنی کو نہیں بھولیں گے۔،،

اس تبدیلی کا نتیجہ یہ ہوا کہ اب لوگ ہم سے پہلے کی بہ نسبت مطمئن ہو کر جاتے ہیں۔ان میں شکست خوردگی کا احساس نہیں ہوتا۔انہیں یقین ہوتا ہے کہ ہمارے پاس کام ہوتا تو ہم انہیں مستقل طور پر ملازم رکھتے اور اگر آئندہ ہمیں ان کی ضرورت پڑی تو وہ بڑے شوق سے ہمارے ہاں ملازمت کرنے آتے۔

ڈوائٹ مورو مرحوم کی ایک خاص صفت یہ تھی کہ وہ دو ایسے مخالفین کے درمین صلح کرا دیتے جو ایک دوسرے کا خون پی لینے پر تل چکے ہوتے تھے۔کس طرح؟ایمانداری سے معلوم کرتے کہ طرفین کہاں تک درست ہیں۔ان کی بجا تعریف کرتے۔تعریفی پہلو پر زور دیتے اور سچائی کو اجاگر کرتے۔سمجھوتہ خواہ کچھ بھی ہوتا وہ طرفین میں سے کسی کو قصوروار نہ ٹھہراتے۔

ہر اچھے ثالث کا یہی طریقہ ہے۔وہ اس اصول پر کاربند ہوتا ہے کہ لوگوں کو شرمندہ نہ ہونے دیا جائے۔دنیا کی برگذیدہ ہستیاں اپنی ذاتی کامیابیوں کا ڈھنڈورا پیٹنے میں وقت ضائع نہیں کرتیں ایک مثال لیجیے۔۔

صدیوں کی جانی دشمنی کے بعد ۱۹۲۲ء میں ترکوں نے فیصلہ کیا کہ یونانیوں کو ترقی کے علاقے سے ہمیشہ کے لیے نکال دیا جائے۔مصطفیٰ کمال پاشا نے اپنے

سپاہیوں کے سامنے نپولین کی طرح پرجوش تقریر کی اور کہا۔آپ کی منزل مقصود بحیرہ روم کی تسخیر ہے۔،،اور تاریخ جدید کی ایک خوفناک جنگ شروع ہوگئی۔ترکوں کو فتح حاصل ہوئی اور جب دو یونانی جرنیل ٹی کوپیں اور ڈائیونلیس ،کمال پاشا کے مرکز اعلی میں ہتھیار ڈالنے کے لیے گئے تو ترک عوام نے ان شکست خوردہ دشمنوں کے حق میں خدا سے بددعائیں کیں۔

لیکن کمال پاشا کا رویہ احساس فتح سے یکسر مبرا تھا۔انہوں نے کہا حضرات تشریف رکھیئے ،آپ تھکے ماندے ہوں گے۔اس کے بعد انہوں نے جنگ کی تفصیلات پر تبادلہ خیالات کیا اور ان کے احساس شکست کو کم کیا۔انہوں نے اس انداز میں ان سے گفتگو کی۔جس طرح ایک سپاہی دوسرے سپاہی سے مخاطب ہوتا ہے۔،،جنگ ایک ایسا کھیل ہے۔جس میں بعض اوقات قابل ترین فریق بھی مات کھا جاتے ہیں۔،،

مصطفیٰ کمال پاشا نے فتح کے نشے میں سرشار ہوتے ہوئے بھی اس پانچویں اصول کو فراموش نہ کیا۔

''دوسرے شخص کو شرمندگی سے بچائیے''

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

کامیابی کی تحریک

میرے ایک شناسا مسٹر پیٹبارلو، سرکس میں کتوں اور گھوڑوں کے کرتب دکھاتے ہیں ۔وہ زندگی بھر سرکسوں کے ساتھ گھومتے اور تماشا دکھاتے رہے ہیں ۔ جب وہ اناڑی کتوں کو سدھاتے ۔تو میں بڑے اشتیاق سے تماشا دیکھا کرتا ۔ جونہی کوئی کتا پہلے سے تھوڑی سی ترقی دکھاتا تو مسٹر پیٹ اس کی پیٹھ ٹھونکتے، اسے شاباش دیتے ۔اسے گوشت کھلاتے اور اس پر فخر کا اظہار کرتے ۔

یہ کوئی نئی بات نہیں ۔ جانوروں کو سدھانے والے کاریگر صدیوں سے اس اصول پر عمل کرتے آئے ہیں ۔ مجھے تو یہ حیرانی ہوتی ہے کہ ہم جانوروں کے طور طریقے بدلنے کے لیے جو طریقہ استعمال کرتے ہیں، وہ اس وقت کیوں نہیں برتتے ۔ جب ہم انسانوں کو بدلنے کی کوشش کر رہے ہوتے ہیں ۔ہم کوڑے کی جگہ گوشت کیوں استعمال نہیں کرتے ہم مذمت کی بجائے تعریف کیوں نہیں کرتے ؟ ہمیں معمولی سے معمولی ترقی کو بھی سراہنا چاہیئے ۔اسی طرح دوسرے شخص میں مسلسل ترقی کرنے کی امنگ پیدا ہوتی ہے ۔

سنگ سنگ جیل خانے کا داروغہ لیوس ای لاویس کا تجربہ ہے کہ جرائم پیشہ اور سزا یافتہ لوگ اگر اپنے اندر ذرا سی بھی اصلاح کر لیں اور ہم ان کی اصلاح کی تعریف کریں تو زیادہ سے زیادہ فائدہ پہنچتا ہے ۔ مجھے یہ بات لکھتے ہوئے ان کا ایک خط موصول ہوا ۔جس میں انہوں نے لکھا ہے ۔،، میرا تجربہ ہے کہ مجرموں کی اپنی اصلاح کی ادنی کوششوں کی مناسب قدردانی کے اظہار سے جرائم میں کمی ہوتی ہے اور کڑوی نکتہ چینی کے مقابلے میں کہیں زیادہ ان کا تعاون حاصل کیا جا سکتا ہے اور ان کی مکمل اصلاح کے لیے راستہ ہموار کیا جا سکتا ہے ۔،

مجھے ابھی تک سنگ سنگ میں قید ہونے کا موقع تو نہیں ملا کہ میں مسٹر اولیس

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

کے مندرجہ بالا تجربے کی شہادت دے سکوں لیکن میں اپنی گزشتہ زندگی پر نظر دوڑاتا ہوں تو دیکھتا ہوں کہ کئی موقعوں پر تعریف کے چند الفاظ نے میرے مستقبل کو یکسر بدل دیا۔ کیا آپ کو اپنی زندگی میں ایسا کوئی تجربہ نہیں ہوا؟ انسانی تاریخ تعریف کے سحرانگیز واقعات سے بھری پڑی ہے۔

مثال کے طور پر پچاس سال کا عرصہ ہوا۔ ایک لڑکا نیپلز کے ایک کارخانے میں کام کرتا تھا۔ اس کی تمنا یہ تھی کہ وہ موسیقار بنے۔ لیکن اس کے پہلے استاد نے اس کی حوصلہ شکنی کی۔ اس نے کہا۔ ''تم نہیں گا سکتے۔ تمہارا گلا بالکل بے رس ہے۔ اس سے آواز یوں نکلتی ہے جس طرح کواڑوں میں سے تیز ہوا۔''

لیکن اس کی غریب ماں نے اسے سینے سے لگایا۔ اس کی تعریف کی اور کہا۔ ''مجھے معلوم ہے کہ تم بہت اچھا گا سکتے ہو۔ تم نے پہلے سے کافی ترقی کر لی ہے۔'' اس لڑکے کی ماں ننگے پاؤں چلتی تھی۔ وہ اپنے لیے جوتی نہیں خرید سکتی تھی۔ لیکن اپنے بچے کی تعلیم کے لیے روپیہ بچاتی تھی۔ اس کسان ماں کی تعریف اور حوصلہ افزائی نے لڑکے کی زندگی میں انقلاب برپا کر دیا۔ آپ نے اس کا نام سنا ہو گا۔ عالمگیر شہرت کا مالک موسیقار کوسوو۔

اسی طرح لندن میں ایک نوجوان کے دل میں ادیب بننے کی خواہش پیدا ہوئی۔ لیکن حالات اسکے مخالف تھے۔ وہ پرائمری سے آگے تعلیم نہ پا سکا تھا۔ اس کا باپ قرض ادا نہ کر سکنے کے جرم میں جیل جا چکا تھا۔ اس نوجوان کو اکثر فاقے کرنے پڑتے تھے۔ آخر کار اسے ایک چھوٹے سے کارخانے میں شیشوں پر لیبل چپکانے کا کام مل گیا۔ جس کوٹھڑی میں وہ کام کرتا تھا۔ اس مین چوہوں کی بھرمار تھی۔ وہ اپنے دوستوں اور ساتھیوں کے ساتھ ایک غلیظ کمرے میں رات بسر کرتا تھا۔ جن ساتھیوں کے ساتھ اسے رات گزارنا پڑتی۔ وہ لندن کے سب سے نچلے طبقے سے تعلق رکھتے

تھے۔وہ احساس کمتری کا اس حد تک شکار تھا کہ اس نے اپنا پہلا مسودا چوری چھپے تیار کیا اور آدھی رات کے وقت پبلشر کو ارسال کیا تا کہ کوئی شخص اس کی ہنسی نہ اڑا نے پائے۔اس کی بے شمار کہانیاں رسالوں میں جگہ نہ پا سکیں۔آخر وہ عظیم دن آ پہنچا جب اس کی ایک کہانی پسند کر لی گئی۔یہ ٹھیک ہے اسے اس کا ایک پیسہ بھی معاوضہ نہ ملا،لیکن یہ کیا کم تھا کہ ایک مدیر نے اس کی قابلیت کو تسلیم کر لیا تھا۔

اس میں اس قدر جوش اور ولولہ پیدا ہوا کہ اس روز وہ آپے سے باہر ہو کر گلیوں میں ادھر ادھر آوارہ گردی کرتا رہا اور اس کی آنکھوں سے مسرت کے آنسو بہتے رہے۔۔

اس کی ایک کہانی کی اشاعت سے اس کی جو حوصلہ افزائی اور قدر دانی ہوئی ۔اس نے اس کی ساری زندگی کو بدل کر رکھ دیا۔اگر اس کی اتنی سی حوصلہ افزائی نہ ہوتی تو عین ممکن تھا کہ وہ زندگی بھر ایسے کارخانوں میں نوکری کرتا رہتا۔جن میں چوہوں کے بسیرے تھے۔شاید آپ نے بھی اس لڑکے کا نام سنا ہوگا۔عالمگیر شہرت کا مالک ناول نگار۔چارلس ڈکنز۔

پچاس سال کا عرصہ ہوا۔ایک اور لڑکا لندن کے ایک پنساری کی دکان میں بطور منشی ملازم تھا۔اسے صبح پانچ بجے جاگنا پڑتا تھا اور دن میں چودہ گھنٹے کام کرنا پڑتا تھا۔یہ کام بہت اکتا دینے والا تھا۔وہ اس کام سے نفرت کرتا تھا۔دو سال کے بعد اس کی طبیعت اس کام سے بالکل بھر گئی۔وہ ایک دن صبح اٹھا اور ناشتے کا انتظار کیے بغیر اس نے پندرہ میل کا سفر طے کیا۔وہ اپنی ماں کے پاس پہنچا جو ایک گھر میں خادمہ تھی۔اس نے اپنی ماں سے اپنے من کی بات کہی۔

وہ غصے اور نفرت سے بھرا ہوا تھا۔اس نے اپنی ماں کے سامنے التجا کی کہ اسے اس کام سے نجات دلائی جائے۔وہ رویا پیٹا چیخا چلایا۔اس نے قسم کھائی کہ اگر

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

اسے دکان میں واپس جانا پڑا تو وہ خودکشی کر لے گا۔اس کے بعد اس نے اپنے ایک پرانے سکول ماسٹر کو خط لکھا کہ وہ دل شکستہ ہو چکا ہے اور زندگی سے اکتا چکا ہے۔اس کے استاد نے اس کی تعریف کی اور کہا کہ وہ قابل اور ذہین ہے اور وہ اعلیٰ کاموں کے لیے پیدا ہوا ہے۔اس نے اسے معلم بننے کی دعوت دی۔

اس تعریف نے اس لڑکے کی کایا پلٹ دی اور اس لڑکے نے انگلستان کے ادب پر گہرے نقوش چھوڑے۔کیونکہ اس نوجوان نے اسی کتابیں لکھی ہیں اور اپنے قلم کے زور سے چالیس لاکھ روپے کمائے۔آپ نے یقیناً اس کا نام بھی سنا ہوگا۔ عالمگیر شہرت کا مالک ایچ۔جی۔ویلز۔

۱۹۲۲ء میں ایک نوجوان کیلیفورنیا میں اپنی بیوی کے ساتھ نہایت عسرت کی زندگی بسر کر رہا تھا۔وہ اتوار کے دن گرجاؤں میں مناجات گایا کرتا تھا۔یا کبھی کبھار کسی شادی کے موقع پر مشہور گیت،، مجھے وچن دو،، گا کر دس بیس روپے کمالیتا تھا۔وہ اس قدر مفلس تھا کہ شہر میں کرائے پر مکان لے کر نہیں رہ سکتا تھا۔اس لئے اس نے انگوروں کے ایک باغ میں ایک جھونپڑی کرائے پر لے لی۔یہ جھونپڑی باغ کے بیچوں بیچ واقع تھی۔اس کا کرایہ دس روپے ماہوار تھا۔لیکن وہ اتنی قلیل رقم بھی ادا نہیں کر سکتا تھا اور دس مہینے کا کرایہ اس کے ذمے واجب الادا ہو گیا تھا۔لہذا کرائے کی ادائیگی کے لیے اسے انگور چننے کی مزدوری کرنا پڑی۔اس نے مجھے بتایا کہ بعض اوقات سوائے انگور کے اس کے پاس کھانے کے لیے اور کچھ نہ ہوتا۔وہ اتنا مایوس ہو گیا کہ وہ گانے کا کام چھوڑ کر موٹر ٹرکوں کی فروخت کے لیے سیلز مین بننے کو تیار ہو گیا۔انہی دنوں رابرٹ ہگز نے اس کی تعریف و تحسین کی۔انہوں نے اس سے کہا۔آپ کی آواز بہت اچھی ہے۔آپ کو نیویارک جا کر موسیقی کا علم سیکھنا چاہیئے

"۔

اس نوجوان نے حال ہی میں مجھے بتایا کہ یہ تھوڑی سی حوصلہ افزائی اور تعریف اس کی زندگی میں سنگ میل ثابت ہوئی ۔ کیونکہ اس کے بعد اس نے ایک ہزار روپیہ ادھار لیا اور نیویارک چلا گیا ۔ آپ نے شاید اس کا نام بھی سنا ہوگا ۔ وہ لارنس ٹبٹ تھا ۔

لوگوں کو بدلنا کوئی بڑی بات نہیں ۔ اگر ہم اپنے ملنے والوں میں یہ احساس پیدا کر دئیں کہ ان کے اندر عظیم کارنامے کرنے کی صلاحیتیں دفن ہیں تو ہم انہیں نہ صرف بدل سکتے ہیں ۔ بلکہ ہم ان کی کایا پلٹ سکتے ہیں ۔

کیا یہ مبالغہ ہے؟ ہاورڈ یونیورسٹی کے سابق پروفیسر ولیم جیمز کا قول زریں سنئے ۔ امریکہ بھر میں ان سے ممتاز ماہر نفسیات اور فلسفہ دان شاید ہی کوئی پیدا ہوا ہو ۔ وہ کہتے ہیں ۔

ہم اپنی جسمانی اور دماغی قوی کے ایک ادنی سے حصے سے کام لے رہے ہیں ۔ اس مطلب کو پھیلا کر بیان کیا جائے تو یوں کہا جا سکتا ہے کہ انسانی فرد نہایت ہی محدود دائرے میں زندگی بسر کرتا ہے ۔ وہ مختلف قسم کی قوتیں اپنے اندر موجود رکھتا ہے ۔ لیکن ان کے استعمال کرنے سے وہ عادتا قاصر رہتا ہے ۔،،

سچ مچ آپ گونا گوں صلاحیتوں کے مالک ہیں ۔ جن سے آپ عادتا بہت کم کام لیتے ہیں ۔ جس میں سے ایک سحر انگیز صلاحیت جس سے آپ کما حقہ کام نہیں لے رہے لوگوں کی تعریف وتوصیف اور انہیں اپنی خفتہ قابلیتوں کا احساس دلانے کی صلاحیت ہے ۔

چنانچہ اگر آپ لوگوں کے جذبات کو ٹھیس پہنچانا نہیں چاہتے اور ان کی ناراضگی بھی مول لینا نہیں چاہتے ۔ لیکن انہیں حسب منشاء بدلنا چاہتے ہیں تو چھٹا اصول یہ ہے ۔۔

معمولی سے معمولی ترقی کی بھی تعریف کیجیے اور ہر اصلاح کو سراہیے دل کھول کر داد دیجیے اور جی بھر کہ قدر دانی کیجیے۔

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

بروں کو بھی اچھا کہیے

میری ایک دوست مسز ارنسٹ جینٹ نے ایک نوجوان لڑکی کو ملازم رکھا اور کہا کہ آئندہ پیر کے دن سے گھر کام کے لیے حاضر ہو جاؤ۔اسی اثناء میں مسز جینٹ نے ایک عورت کو فون کیا جس کے یہاں یہ لڑکی پہلے کام کر چکی تھی۔اس نے بتایا کہ لڑکی کا کام تسلی بخش نہیں تھا۔جب پیر کے روز یہ لڑکی کام کے لیے آئی تو مسز جینٹ نے کہا۔،،نیلی میں نے ایک دن تمہاری پہلی مالکن کو فون کیا تھا۔انہوں نے مجھے بتایا کہ تم بہت ایماندار اور قابل اعتبار ہو۔تم بہت اچھا کھانا بناتی ہو اور بچوں کی بہت اچھی نگرانی کرتی ہو۔لیکن انہوں نے یہ بھی بتایا کہ تم کچھ کچھ لاپروا ہو اور گھر کی صفائی میں کم دلچسپی لیتی ہو۔میرے خیال میں وہ غلط کہہ رہی تھیں۔ ہر کوئی دیکھ سکتا ہے کہ تم خوش پوش ہو اور میں تو دعویٰ سے کہہ سکتی ہوں کہ تم گھر کو بھی اسی طرح صاف ستھرا رکھو گی ،جیسی کی تم خود ہو۔مجھے یقین ہے ہمارا نباہ نہایت خوبی سے ہوگا۔،

اور ان کی خوب نبھی ۔ نیلی نے اپنی تعریف سنی تھی ۔اور وہ اسے قائم رکھنے میں ہر وقت کوشاں رہتی ۔وہ گھر کو شیشے کی طرح چمک دار رکھتی۔وہ اپنی مالکن کے خیال پر پورا اترنے کے لیے مکان کی جھاڑ پونچھ اور صفائی پر اپنے وقت سے ایک گھنٹہ زیادہ صرف کرتی ۔

بالڈون لوکوموٹو ورکس کے صدر ،مسٹر سیموئل واکلین کا قول ہے۔،،اگر آپ کسی اوسط درجے کے شخص کا احترام کریں اور اسے احساس دلائیں کہ آپ اس کی کسی نی کسی قابلیت کی قدر کرتے ہیں ۔تو آپ اپنی مرضی کے مطابق اس سے بہترین کام لے سکتے ہیں۔،،

الغرض آپ کسی شخص مین کوئی خاص خوبی پیدا کرنا چاہتے ہیں تو اس کے ساتھ اس طرح پیش آیئے جیسے کی وہ خوبی اس میں پہلے سے موجود ہے۔ شکسپئیر کا

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

قول ہے۔،،آپ مین کسی خاص خوبی کا فقدان ہوتو فرض کرلیجیے کہ وہ صفت آپ میں ہے۔اسی طرح اگر آپ دوسرے لوگون میں کوئی خاص خوبی پیدا کرنا چاہتے ہیں تو یہ فرض کرلینا کہ ان میں یہ صفت موجود ہے۔اچھے نتائج پیدا کرتا ہے۔آپ کسی شخص کوکسی خاص شہرت کا مالک بتائیے۔وہ آپ کی توقعات پر پورا اترنے کی ہر ممکن کوشش کرے گا۔

جارجیٹی لے بلانک اپنی کتاب ''میتر لنک کے ساتھ میری زندگی۔''میں بلجیم کی ایک غریب اور بدصورت لڑکی کی حیران کن ترقی کا ذکر کرتی ہیں۔

ایک قریب کے ہوٹل کی نوجوان ملازمہ میرا کھانا لایا کرتی تھی۔اس کا نام برتن صاف کرنے والی میری تھا۔کیونکہ اس نے اپنی زندگی برتن صاف کرنے والی خادمہ سے شروع کی تھی۔وہ نہایت بدصورت اور بھدی لڑکی تھی۔وہ بھینگی تھی اس کی ٹانگیں ٹیڑھی تھیں۔وہ بڑی دبلی پتلی اور بے روح سی لڑکی تھی۔''

ایک دن وہ سالن کی رکابی اپنے سرخ ہاتھوں میں تھامے ہوئے کھڑی تھی کہ میں نے یکا یک اس سے کہا۔میری تمہیں اپنے اندر چھپے ہوئے خزانوں کا کوئی احساس نہیں ہے۔

میری اپنے جذبات کو دبانے کی عادی ہوچکی تھی۔وہ چند لمحے بالکل خاموش رہی۔کسی مبہم خوف سے وہ جامدو ساکن کھڑی رہی۔پھر اس نے پلیٹ کو میز پر رکھ دیا۔آہ بھری اور پر اشتیاق لہجے میں بولی۔خاتون پہلے میں اس بات کو سچ نہیں مانتی تھی۔،،اب اس کے دل میں کوئی شبہ نہ تھا اس نے کوئی سوال نہ کیا۔وہ ہوٹل کے باورچی خانے میں واپس چلی گئی اور میری بات کو دل ہی دل میں دہرانے لگی۔خود اعتمادی میں اتنی قوت ہے کہ کسی نے اس کا مذاق اڑانے کی جرات نہ کی۔اسی دن کے بعد سے لوگ اس پر توجہ دینے لگے۔سب سے بڑی تبدیلی خود مسکین میری کی

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

فطرت میں پیدا ہوئی۔ جب اسے یقین ہوگیا کہ اس میں بڑی خوبیاں پنہاں ہیں۔ تو اس نے اپنے چہرے اور جسم کی طرف توجہ دینا شروع کی۔ یہاں تک کے اس کی مردہ جوانی کھل اٹھی اور اس کے سیدھے سادے پن پر جوانی کی تہیں چڑھ گئیں۔،،

دو مہینے کے بعد میں وہاں سے رخصت ہوئی تو میری نے بتایا کہ اس کی شادی بڑے باورچی کے بھتیجے سے ہورہی ہے۔اس نے کہا میں اب خاتون بننے والی ہوں۔،،وہ خوش تھی۔اس نے میرا شکریہ ادا کیا میرے ایک چھوٹے سے جملے نے اس لڑکی کی زندگی کو یکسر بدل کر رکھ دیا تھا۔''

جارجیٹی لیب لانک نے برتن صاف کرنے والی میری کو خاص صفات کی مالک بتایا تھا۔

ہنری کلے رزنے فرانس میں مقیم امریکی نوجوان سپاہیوں کے چلن کو متاثر کرنا چاہا تو انہوں نے بھی یہی ترکیب برتی چنانچہ امریکہ کے بہت ہی مشہور و معروف جرنیل جی ہاربرڈ نے مارزصاحب کے سامنے اعتراف کیا کہ فرانس مین چوبیس لاکھ پیادہ فوج کے نوجوان موجود ہیں۔ان سے زیادہ صاف ستھرے اور بہتر فوجی نوجوان انہوں نے اپنی زندگی میں نہیں دیکھے۔

مبالغہ آمیز تعریف؟ ممکن ہے ایسا ہی ہو۔لیکن دیکھئے مارز صاحب کس طرح اس اصول پر گامزن تھے۔وہ لکھتے ہیں۔میں اپنے سپاہیوں کو ہمیشہ یہ جتاتا تھا کہ جرنیل صاحب نے ان کی یہ تعریف کی ہے۔میں نے اس بات کی پروانہیں کی کہ یہ تعریف سچی تھی یا نہیں۔ مجھے معلوم تھا کہ ان کے الفاظ خواہ حقیقت پر مبنی نہ بھی ہوں تو بھی سپاہیوں کو اپنے متعلق جرنیل کی رائے کا علم ہوگیا۔تو وہ اپنے معیار کو بلند کرنے اور اس تعریف پر پورا اترنے کی کوشش ضرور کریں گے۔،،

ایک پرانی کہاوت ہے برے کو برا کہیے۔خواہ اسے پھانسی پر لٹکا دیجئے۔

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

اس کی اصلاح نہ ہوگی۔،،لیکن برے کو اچھا کہیے دیکھے کیا ہوتا ہے۔،

تقریبا ہر شخص امیر،غریب،گداگر،چور اپنی ایمانداری کی شہرت کو برقرار رکھنے کی کوشش کرتا ہے۔

سنگ سنگ جیل کے تجربہ کار داروغہ لاویس فرماتے ہیں۔،،آپ کا کسی بدمعاش سے پالا پڑ جائے تو اس سے کام لینے کا ایک ہی طریقہ ہے۔اس کے ساتھ ایسا برتاؤ کیجیے جو آپ ایک شریف اور باعزت آدمی سے کرتے ہیں۔اپنے دل میں خیال کیجئے کہ وہ ایک نیک شخص ہے۔وہ اس سلوک پر اتنا خوش ہوگا کہ واقعی ہی نیک بننے کی کوشش کرے گا اور اس بات پر فخر کرے گا کہ کوئی اس پر اعتماد کرتا ہے۔

چنانچہ اگر آپ کسی شخص کے کردار کو متاثر کرنا چاہتے ہیں اور اس کے جذبات کو ٹھیس بھی نہیں پہنچانا چاہتے اور اس کی نفرت بھی مول لینا نہیں چاہتے تو یاد رکھئے۔ساتواں اصول یہ ہے۔۔

’’ہر شخص کی تعریف کیجیے تا کہ وہ اس تعریف پر پورا اترنے کی کوشش کرے۔‘‘

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

غلطیوں کو نا قابل اصلاح نہ ٹھہرائیے

میرے ایک دوست ہیں ۔ چالیس سال کی عمر تک کنوارے بیٹھے رہے ۔ کچھ عرصہ پہلے ان کی نسبت کہیں ٹھہر گئی ۔ان کی ہونے والی بیوی نے انہیں نئے نئے ناچ سیکھنے کی رغبت دلائی ۔انہوں نے مجھے اپنی کہانی سناتے ہوئے کہا۔،،خدا کی قسم مجھے واقعی ہی سیکھنے کی ضرورت تھی ۔ کیونکہ میں جو ناچ جانتا تھا وہ آج سے بیس سال پہلے کے تھے ۔میری پہلی استانی نے شاید مجھے سچ سچ بتا دیا تھا کہ میں بالکل غلط ناچتا ہوں ۔ مجھے سب کچھ بھلا کر بالکل نئے سرے سے ناچ سیکھنا ہوگا۔ میں یہ بات سن کر بالکل ہمت ہار بیٹھا۔میرے لئے کورس جاری رکھنا دوبھر ہوگیا۔ میں اس استانی کے یہاں سے چلا آیا۔

میری دوسری استانی ممکن ہے جھوٹ بول رہی ہو۔لیکن مجھے وہ بہت پسند آئی ۔اس نے سرسری طور پر مجھ سے کہا کہ میرے ناچنے کا انداز قدرے پرانے فیشن کا ہے لیکن بنیادی باتیں سب ٹھیک ہیں، مجھے چند نئے قدم سیکھنے میں کوئی دقت پیش نہ آئے گی۔پہلی استانی نے میری غلطیوں پر زور دے کر میرا حوصلہ بالکل توڑ دیا تھا۔نئی استانی کا رویہ اس کے بالکل برعکس تھا ۔ وہ میری ٹھیک حرکتوں کی تعریف کرتی رہی اور میری غلطیوں کو گھٹا کر بیان کرتی رہی ۔ وہ مجھے یقین دلاتی کہ آہنگ میری فطرت مین موجود ہے اور میں پیدائشی رقاص ہوں ۔ حالانکہ مجھے معلوم تھا کہ میں ہمیشہ سے معمولہ رقاص رہا ہوں اور شاید ایسا ہی رہوں گا۔لیکن مین اس خیال سے بڑا خوش تھا کہ شاید وہ ٹھیک ہی کہتی ہو۔اور میں واقعی اچھا ناچنے لگ جاؤں ۔ یوں سوچا جائے تو یہ باتیں کہنے کا اسے معاوضہ ملتا تھا۔لیکن مجھے یہ بات جتانے کی کیا ضرورت تھی۔

بہر حال کم از کم مجھے اتنا احساس ضرور ہے کہ میں پہلے سے بہت اچھا

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

رقاص ہوں۔ اگر وہ مجھے یہ نہ بتاتی کہ مجھ میں آہنگ کا جوہر موجود ہے تو شاید میں اتنا اچھا رقاص کبھی نہ ہوسکتا۔ اس کے اس رویے نے میری حوصلہ آفزائی کہ۔ مجھے امید دلائی اور مجھ میں ترقی کرنے کی خواہش پیدا ہوئی۔،،

اگر آپ کسی بچے، خاوند، یا ملازم سے کہہ دئیں کہ وہ فلاں معاملے میں بالکل کورا اور نالائق ہے۔ اس میں اس کام کو کرنے کی صلاحیت نہیں۔ وہ بالکل غلطی پر ہے تو سمجھ لیجئے کہ آپ نے اس کی اصلاح اور ترقی کے ہر امکان کو ختم کر دیا۔ لیکن اگر آپ اس کے برعکس رویہ اختیار کریں۔ اس کی دل کھول کر حوصلہ افزائی کریں۔ اس سے کہیں یہ کام کرنا تمہارے لیے زیادہ مشکل نہیں۔ مجھے یقین ہے کہ تم میں جوہر موجود ہے اور تم میں اس کام کا صحیح ذوق پایا جاتا ہے۔ صرف نشونما کی ضرورت ہے۔،، تو یقین جائیکہ وہ شخص راتوں کی نیند حرام کر لے گا اور اپنی اصلاح کی سرتوڑ کوشش کرے گا۔

سرلاوس ٹامس اس اصول پر کاربند ہیں اور یقین جانئے کہ وہ خوشگوار انسانی تعلقات کے بہت بڑے امام ہیں۔ وہ آپ میں خود اعتمادی پیدا کر دیتے ہیں۔ وہ آپ کو حوصلے اور ایمان سے بھرپور کر دیتے ہیں۔ مجھے پچھلے ہفتے مسٹر ٹامس اور ان کی اہلیہ کے ساتھ چند روز گزارنے کا موقع ملا۔ ہفتے کی رات انہوں نے مجھے انگیٹھی کے قریب بیٹھ کر برج کھیلنے کی دعوت دی۔ برج اور میں؟ توبہ توبہ۔ مجھے یہ کھیل بالکل نہ آتا تھا۔ میرے لیے یہ کھیل ہمیشہ سے ایک سربستہ راز تھا لیکن انہوں نے مجھے اس میں شریک کرلیا۔

سرلاوس ٹامس نے کہا۔،، ڈیل یہ کوئی شعبدہ نہیں ہے۔ اس میں ذرا سا حافظے اور عقل کی ضرورت ہے۔ ایک مرتبہ آپ نے حافظے پر ایک مقالہ لکھا تھا۔ برج سیکھ لینا آپ کے لیے کوئی بڑی بات نہیں۔ آپ یقیناً کھیل سیکھ سکتے ہیں۔ یہ آپ

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

کی قابلیت سے بالا نہیں۔،،

مجھ پر اس گفتگو نے جیسے جادو کر دیا۔اس میں اس احساس کے بغیر کہ میں کیا کر رہا ہوں میز کے سامنے جا بیٹھا اور برج کھیلنے لگا۔مین نے پہلے کبھی یہ کھیل نہ کھیلا تھا۔لیکن مجھے بتایا گیا کہ مجھ میں اس کا ذوق موجود ہے تو یہ کھیل میرے لیے آسان ہو گا۔

برج کا ذکر آئے تو ایلی کلبرٹن کی یاد تازہ ہو گئی ۔ جہاں کہیں بھی برج کا کھیل کھیلا جاتا ہے وہاں ایلی کلبرٹ سن کا ذکر ضرور آتا ہے۔انہوں نے اس کھیل پر جو کتابیں لکھی ہیں ان کا ترجمہ کئی زبانوں میں ہو چکا ہے اور ان کی لاکھوں جلدیں فروخت ہو چکی ہیں۔انہوں نے مجھ سے کہا۔میں اس کھیل کی بدولت اتنی کمائی ہرگز نہ کر سکتا اگر مجھے ایک عورت نے یہ نہ بتایا ہوتا کہ مجھ میں اس کا اصل جوہر موجود ہے ۔،

ایلی کلبرٹ سن ۱۹۲۲ء میں امریکہ آئے تو انہوں نے فلسفہ اور علم شہریت پڑھانے کی کوشش کی مگر ناکام رہے۔انہوں نے کوئلے کی فروخت شروع کی مگر اس میں بھی ناکام ہوئے۔اس کے بعد انہوں نے کافی کی فروخت شروع کی اس میں بھی انہیں کامیابی نہ ہوئی۔

ان دنوں ان کے ذہن میں یہ بات نہ آئی کہ برج سکھانا شروع کر دیں وہ نہ صرف اناڑی تھے بلکہ بہت سخت مزاج بھی تھے۔وہ اس قدر سوال کرتے کہ کوئی بھی شخص ان کے ساتھ کھیلنا پسند نہ کرتا۔

اس کے بعد ان کی ملاقات ایک برج سکھانے والی خاتون سے ہوئی۔اس کا نام جوزفین ڈلن تھا۔وہ اس سے محبت کرنے لگے اور پھر اس سے شادی کر لی۔ ان کی بیوی نے دیکھا کہ ایلی تاش کے پتوں کا بڑی احتیاط سے جائزہ لیتے ہیں تو ان

سے کہا۔،،آپ میں برج کے کھیل میں نام پیدا کرنے کی صلاحیت موجود ہے۔
،،انہوں نے مجھے بتایا کہ صرف اس حوصلہ افزائی کی بدولت میں برج کا پیشہ ور کھلاڑی بن گیا ہوں۔

اس لیے اگر آپ چاہتے ہیں کہ لوگوں کے جزبات کو ٹھیس بھی نہ پہنچے۔وہ آپ سے ناراض بھی نہ ہوں اور آپ کے حسب منشاء بدل بھی جائیں تو آٹھواں اصول یہ ہے۔

حوصلہ افزائی کیجیے۔جس غلطی کی اصلاح مقصود ہو اسے نا قابل اصلاح نہ کہئے۔جو کام آپ دوسروں سے لینا چاہتے ہیں اسے نا قابل عمل بنا کر پیش نہ کیجیے۔

لوگ آپ کا کام بھی کریں اور خوش بھی رہیں

۱۹۱۵ء میں سارا امریکہ خوفزدہ اور حیران تھا۔ ایک سال سے زیادہ عرصہ بیت چکا تھا۔ کہ اقوام یورپ ایک دوسری کا گلا کاٹ رہی تھیں اور قتل و غارت گری کا بازار اتنے وسیع پیمانے پر گرم تھا کہ اس سے پہلے دنیا کی تاریخ میں اس کی مثال نہیں ملتی۔ کیا امن کا قیام ممکن تھا؟ یہ کسی کو معلوم نہ تھا۔ لیکن صدر ولسن مصمم ارادہ کر چکے تھے کہ وہ ضرور کوشش کریں گے۔ انہوں نے فیصلہ کیا کہ وہ اپنا ذاتی نمائندہ صلح کا ایلچی بنا کر یورپ کے جنگجو حکمرانوں کے پاس بھیجیں گے،

امریکہ کے وزیر خارجہ ولیم جیننگسن بریان جو امن کے نمائندہ مشہور تھے اسنیک مشن پر جانا چاہتے تھے۔ وہ بنی نوع انسان کی عظیم خدمت اور اپنے نام کو لافانی بنانے کا خواب دیکھنے لگے۔ لیکن ولسن نے اپنے ایک لافانی دوست کرنل ہاؤس کو نامزد کر دیا۔ کرنل ہاؤس کے سامنے اب یہ مشکل مسئلہ درپیش تھا کہ وہ بریان کے جذبات کو مجروح کئے بغیر انہیں یہ خبر کس طرح سنائیں۔

کرنل ہاؤس اپنی ڈائری میں لکھتے ہیں۔ جس وقت بریان صاحب کو میں نے بتایا کہ میں صلح کے ایلچی کی حیثیت سے یورپ جا رہا ہوں تو انہیں بہت مایوسی ہوئی۔ انہوں نے بتایا کہ میں خود اس کام پر جانے کا منصوبہ بنا چکا تھا۔،،

میں نے جواب دیا صدر صاحب کا خیال ہے کہ اس کام کو سرکاری طور پر کرنا درست نہیں۔ کسی سرکاری آدمی کے یورپ جانے سے لوگ چونک جائیں گے اور ان کے دل میں شبہات پیدا ہوں گے۔،،

دیکھا آپ نے؟ ہاؤس صاحب صاف صاف بریان صاحب کو بتا رہے ہیں کہ اس کام کے لئے میں زیادہ موزوں ہوں اور بریان صاحب مطمئن ہو گئے ہیں

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

کرنل ہاؤس نہایت دور اندیش اور معاملہ فہم شخص تھے ۔ وہ جہاں دیدہ تھے۔ انہوں نے برہان صاحب سے بات کرتے وقت انسانی تعلقات کے اس زریں اصول پر عمل کیا کہ آپ کسی دوسرے شخص کے سامنے کوئی کام کرنے کی تجویز اس طرح پیش کریں کہ وہ اسے خوشی سے قبول کرے۔

ووڈرو ولسن نے ولیم گیس میکاڈو کو اپنی کابینہ کا ممبر بننے کی دعوت دی تو انہوں نے اس اصول کو پیش نظر رکھا۔ حالانکہ یہ دعوت بہت ہی بڑی عزت افزائی تھی اور یہ بہت ہی بڑا عہدہ تھا جو وہ پیش کر رہے تھے۔ لیکن انہوں نے یہ پیش کش بھی اسی طریقے سے کی کہ میکاڈو صاحب کو اپنی اہمیت کا دگنا احساس ہوا۔ یہ کہانی میکاڈو صاحب کی زبانی یوں ہے ۔۔

صدر صاحب نے مجھ سے کہا ۔ میں اپنی کابینہ کی تشکیل کر رہا ہوں ۔ اگر آپ اس میں خزانچی کا منصب قبول فرمائیں تو مجھے بڑی مسرت ہوگی ۔ انہوں نے یہ بات نہایت خوشگوار طریقے سے کی ۔ انہوں نے یہ تاثر پیدا کیا کہ میں اتنا بڑا منصب قبول کرکے ان پر احسان کروں گا۔،،

لیکن ولسن صاحب ہمیشہ اس اصول کی پابندی نہیں کرتے تھے ۔ اگر وہ اس کے عادی ہوتے تو شاید دنیا کی تاریخ قدرے مختلف ہوتی۔ انہوں نے امریکا کو مجلس اقوام عالم کا ممبر بنانے میں سینٹ اور ری پبلکن پارٹی کی خوشنودی حاصل نہ کی۔ صدر ولسن نے ری پبلکن پارٹی کے کسی ممبر کو اپنے ساتھ امن کانفرس میں لے جانے سے انکار کر دیا۔ ان کی بجائے وہ اپنی پارٹی کے غیر معروف سے ارکان کو اپنے ساتھ لے گئے ۔ انہوں نے ری پبلکن پارٹی والوں کو پس پشت ڈال دیا۔ انہوں نے اس بات پر زور دیا کہ مجلس اقوام عالم کے قیام کا تعلق صرف انہی کے ذہن کی پیداوار ہے ۔ ری پبلکن پارٹی کے ممبروں کا اس سے کوئی لگاؤ نہیں ۔ انہوں نے اسے اپنے

ساتھ نہ ملایا۔ان کے اس سخت رویے کا نتیجہ یہ ہوا کہ ولسن نے اپنا مستقبل تباہ کرلیا۔ اپنی صحت کا ستیاناس کرلیا۔ان کی زندگی مختصر ہوگئی ـــــــ۔امریکہ لیگ کا ممبر نہ بنا اور دنیا کی تاریخ کچھ سے کچھ ہوگئی۔

مشہور پبلشنگ ادارہ ڈبل ڈے پیج ہمیشہ اس اصول کی پیروی کرتا تھا کہ دوسروں سے کام اس طرح لیا جائے کہ وہ اسے خوشی سے سرانجام دیں۔،،یہ ادارہ اس اصول پر اتنی خوش اسلوبی سے عمل پیرا تھا کہ او ہنری نے ایک مرتبہ بیان کیا۔ ،،یہ ادارہ جب کبھی کہانی چھاپنا نہیں چاہتا تھا تو اس شاندار طریقے سے انکار کرتا ہے کہ مجھے اس انکار میں کسی دوسرے ناشر کے اقرار سے زیادہ لطف آتا ہے۔میں ایک صاحب کو جانتا ہوں جنہیں تقریر کرنے کے لیے بے شمار بلاوے آتے ہیں لیکن انہیں اپنی عدم الفرصتی کی وجہ سے اپنے محسنوں کو اکثر انکار کرنا پڑتا ہے۔وہ اس انداز سے انکار کرتے ہیں کہ دعوت دینے والوں کی تشفی ہو جاتی ہے۔ان کا طریقہ کار کیا ہے وہ یہ کہہ کر انکار نہیں کرتے۔کہ وہ بہت زیادہ مصروف ہیں،وہ بہت یہ ہیں وہ بہت وہ ہیں بلاوے کا شکریہ ادا کرنے اور اسے قبول نہ کر سکنے کی معذرت خواہی کے بعد وہ کسی اور اچھے سے مقرر کا نام تجویز کر دیتے ہیں۔دوسرے لفظوں میں وہ دعوت دینے والوں کو اپنے انکار کے متعلق سوچنے کا موقع ہی نہیں دیتے۔وہ ان کا دھیان فوراً کسی دوسرے مقرر کی طرف موڑ دیتے ہیں۔

وہ اکثر یوں جواب دیتے ہیں۔،،آخر آپ میرے عزیز کلیولینڈ راجرز مدیر بروکلین ایگل کو تقریر کرنے کے لیے کیوں نہیں بلاتے؟یا وہ نئے آدمی کا نام اس طرح تجویز کرتے ہیں۔،،کیا آپ گائی ہکاک کے متعلق کچھ جانتے ہیں۔وہ پندرہ سال پیرس میں رہے ہیں اور یورپ میں اخباری نمائندے کی حیثیت سے کام کرنے کے سبب وہ بے شمار حیرت انگیز واقعات سے باخبر ہیں یا لولا لنگسٹن لانگ فیلو کو کیوں نہیں

بلا لیتے۔ان کے پاس ہندوستان کے بڑے بڑے جنگلی جانوروں کے شکار کی فلمیں ہیں۔،

جے۔اے۔وانٹ آرگنائزیشن،نیویارک کے انچارج کو اپنے مستری کے رویہ اور مطالبات کو بدلنے کی ضرورت تھی۔وہ چاہتے تھے کہ مستری صاحب اپنا ارادہ بھی ترک کر دیں اور ان سے ناراض بھی نہ ہوں۔اس مستری کا کام یہ تھا کہ وہ درجنوں ٹائپ رائٹروں اور دوسری مشینوں کو دن رات چلتا رکھے۔اسے ہمیشہ شکایت رہتی تھی کہ مجھے بہت زیادہ وقت کام کرنا پڑتا ہے۔میرے پاس بہت کام ہے،مجھے ایک معاون چاہئیے۔

مسٹر وانٹ نے ان میں سے ایک بھی بات نہ مانی اور مستری کو خوش بھی رکھا؟وہ کس طرح ؟اس مستری کو اپنا ایک الگ ذاتی دفتر دے دیا گیا۔اس کا نام دروازے پر چمکنے لگا اور ساتھ ہی یہ الفاظ بھی،،مینجر شعبہ خدمات۔،،

اب وہ مشینوں کی مرمت کرنے والا مستری نہ تھا۔اب وہ بہت نا داں تھا۔اب وہ ایک شعبے کا مینجر تھا اور اس کے احساس برتری کے جذبے کی تسکین ہو گئی تھی۔اب وہ کسی شکایت کے بغیر خوش خوش کام کرنے لگا۔

شاید یہ آپ کے خیال میں بچوں جیسی حرکت ہے۔لوگ نپولین سے بھی یہی کہتے تھے۔جب اس نے لیجن آف انر کی اختراع کی اور اپنے سپاہیوں میں پندرہ سو تمغے تقسیم کئے۔اپنے اٹھارہ جرنیلوں کو مارشل آف فرانس بنایا اور اپنی فوج کو عظیم فوج کہا تو لوگوں نے کہا آپ تجربہ کار جنگ جو نوجوانوں کو کھلونے دے کر بہلا رہے ہیں۔نپولین نے جواب دیا انسانوں پر کھلونوں ہی کے ذریعے حکومت کی جاتی ہے۔،،

لوگوں کو اختیارات اور خطابات دینے کی پالیسی نپولین کے کام آئی۔یہ

آپ کو بھی ضرور کام دے گی۔ میری ایک دوست مسز جینٹ ہیں جن کا میں پہلے ذکر کر چکا ہوں۔ ان کی گھاس کو لڑکے ادھر ادھر دوڑ بھاگ کر پامال کر رہے تھے۔ وہ نہایت پریشان تھیں کہ کیا کیا جائے۔ انہوں نے لڑکوں کو برا بھلا کہا۔ ڈانٹا ڈپٹا۔ لیکن ان پر کچھ اثر نہ ہوا۔ پھر انہوں نے لڑکوں کے سرغنہ کو ایک خطاب دیا اور میں احساس فضیلت بیدار کیا۔ انہوں نے اس لڑکے کو اپنا جاسوس بنا لیا اور اسے اپنے گھاس کے میدان کی نگرانی سونپ دی۔ مسئلہ حل ہو گیا۔ ان کے جاسوس نے آگ جلائی۔ اس میں لوہے کی ایک سلاخ کو رکھ کر گرم کیا۔ یہاں تک کہ وہ سرخ ہو گئی۔ اس نے لڑکوں کو دھمکی کہ نے میدان میں قدم رکھا تو سلاک سے اس کا جسم داغ دیا جائے گا وہ ہر روز یہی ترکیب استعمال کرتا۔ لڑکوں نے میدان میں داخل ہونا چھوڑ دیا۔ یہی طریقہ انسانی فطرت کے قریب ہے۔

اس لئے اگر آپ چاہتے ہیں کہ لوگوں کے جذبات کو ٹھیس بھی نہ پہنچے، آپ ان کی ناراضگی بھی مول نہ لیں اور وہ آپ کے حسب منشاء بدل بھی جائیں تو نواں اصول یہ ہے۔۔

دوسرے سے اس طرح کام لیں کہ وہ اسے بخوشی کرے۔،،

یاددہانی

لوگوں کے جذبات کو ٹھیس پہنچائے بغیر اوران کی نفرت مول لئے بغیر انہیں حسب منشاء بدلنے کے نو اصول

پہلا اصول--- اپنی بات دوسرے شخص کی پر خلوص تعریف وتحسین سے شروع کیجئے۔

دوسرا اصول--- لوگوں کی توجہ ان کی غلطیوں کی طرف بالواسطہ مبذول کرائیے۔

تیسرا اصول--- دوسروں پر نکتہ چینی کرنے سے پہلے اپنی غلطیوں کا ذکر کیجئے۔

چوتھا اصول--- حکم چلانے کی بجائے سوال پوچھئے۔

پانچواں اصول--- دوسرے شخص کو شرمندگی سے بچائیے۔

چھٹا اصول--- معمولی سے معمولی ترقی کی بھی دل کھول کر تعریف کیجئے اور ہر اصلاح کو سراہئے۔جی بھر کہ داد دیجئے اور دل کھول کر تعریف کیجئے۔

ساتواں اصول-- ہر شخص کی تعریف کیجئے تا کہ وہ اس تعریف پر پورا اترنے کی کوشش کرے۔

آٹھواں اصول--- حوصلہ افزائی سے کام لیجئے۔لوگوں کی کامیوں کو نا قابل اصلاح نہ بنائیے۔

نواں اصول--- دوسرے سے اس طرح کام لیں کہ وہ اسے بخوشی کرے۔،،

معجزہ نما خطوط

میں شرط لگا سکتا ہوں ۔ جواس وقت آپ سوچ رہے ہیں، مجھے اس کا علم ہے ۔آپ اپنے من سے کچھ اس قسم کی بات کہہ رہے ہیں ۔معجز نما خطوط ۔خطوط اور معجزے ۔بالکل جھوٹ ۔ایسی سرخی تو کوئی اشتہاری حکیم ہی استعمال کرسکتا ہے ۔

اگر آپ کا یہی خیال ہے تو اس میں آپ کا کوئی قصور نہیں ۔خود میں نے آج سے پندرہ سال پہلے اس قسم کی سرخی پڑھی ہوتی تو شاید میں بھی آپ ہی کی طرح سوچتا ۔سچ مچ؟ میں ایسے لوگوں کو بہت پسند کرتا ہوں جو کسی بات کو اندھا دھند قبول نہیں کرتے ۔میں نے اپنی زندگی کے ابتدائی بیس سال قصبات میں گزارے ۔ مجھے ایسے لوگ بہت پسند ہیں جنہیں قائل کرنا پڑے ۔انسانی شعور کی ترقی میں شکی مزاج ،سوال پوچھنے والوں اور چیلنج کرنے والوں اور ''کرکے دکھاؤ تو جانوں'' قسم کے لوگوں کا بڑا ہاتھ ہے۔

آیئے ہم ایمانداری سے سوچتے ہیں کہ اس باب کا عنوان معجزہ نما خطوط درست ہے یا نہیں؟ سچی بات تو یہ ہے کہ یہ عنوان موضوع نہیں ۔اس سے حقیقت کا مکمل اظہار نہیں ہوتا ۔کیونکہ اس باب میں جو خطوط نقل کئے جا رہے ہیں ۔ان میں سے بعض نے ایسے نتائج پیدا کئے جن کی اہمیت معجزوں سے بھی زیادہ ہے ان کی اس حیثیت کا اندازہ امریکہ کے ایک بہت بڑے سیلز مین مسٹر کین آرڈائیک نے لگایا ۔ وہ مشتہرین کی انجمن کے صدر ہیں ۔

وہ کہتے ہیں کہ میں مختلف تاجروں سے اطلاعات حاصل کرنے کے لے جو خطوط لکھا کرتا تھا ان میں سے پانچ سے لے کر آٹھ فی صدی تک کا خاطر خواہ جواب آتا تھا ۔اگر پندرہ فی صدی کا موزوں جواب مل جاتا تو میں اسے اپنی غیر معمولی کامیابی تصور کرتا ۔اگر بیس فی صدی کا مناسب جواب آجاتا تو میں اسے معجزے

سے کم تصور نہ کرتا۔،

لیکن مسٹر ڈائیک کا ایک خط جو اس باب میں درج ہے۔ ساڑھے بیالیس فی صدی کامیاب ہوا۔ دوسرے لفظوں میں یہ خط معجزے سے دو چند ثابت ہوا۔ آپ اس بات کا مذاق نہیں اڑا سکتے۔ یہ خط کوئی کھیل یا اتفاق یا حادثہ نہ تھا۔ یہ سوچا سمجھا خط تھا اور اس قسم کے نتائج دوسرے خطوط سے بھی پیدا ہوئے ہیں۔

مسٹر ڈائیک یہ نتیجہ کس طرح حاصل کرتے تھے۔ اس کا جواب انہی کی زبانی یہ ہے۔

میرے خطوط کی اثر انگیزی میں یہ حیران کن ترقی اس وقت پیدا ہوئی جب میں نے مسٹر کارنیگی کے ''موثر طرز خطابت اور انسانی تعلقات'' کے کورس کا مطالعہ کیا۔ لہٰذا میں نے اس کتاب کے اصولوں پر عمل کرنا شروع کیا۔ ان کی بدولت میرے کاروباری خطوط کی تاثیر میں پانچ گنا سے لے کر آٹھ گنا تک اضافہ ہوا۔،،

وہ خط درج ذیل ہے۔ اس میں مخاطب کی خوشنودی یہ لکھ کر حاصل کی گئی ہے کہ مجھ پر ایک ادنیٰ سا احسان کیجیے گا۔ اس درخواست سے مکتوب الیہ کی انانیت کو متاثر کیا گیا ہے۔ میری اپنی رائے خطوط واحدنی میں درج ہے۔

پیارے مسٹر بلینک۔

میں ایک معمولی سی مشکل میں گرفتار ہوں۔ امید ہے کہ آپ میری امداد فرما کر شکریے کا موقع بخشیں گے۔

پہلے ہمیں اصل معاملے کو سمجھ لینا چاہیئے۔ آریزونا۔۔۔

۔۔۔ شہر کی ایک عمارتی لکڑی کے تاجر کو مینول کمپنی کا یہ بلند پایہ ناظم اپنے خط کی پہلی سطر میں ہی اپنے مکتوب الیہ سے التماس کرتا ہے کہ میری ایک مشکل میں مدد

کیجیے اور ممنون فرمائیے ۔میرے تصور میں آریزونا کا تاجر یہ خط پا کر اپنے من سے یوں باتیں کر رہا ہے ۔
،،یہ نیویارک والے صاحب اگر واقع ہی کسی مشکل میں گرفتار ہیں تو صحیح آدمی کے پاس پہنچ گئے ہیں ۔میں ہمیشہ فیاضی سے پیش آتا ہوں اور لوگوں کی مدد کرتا ہوں ۔آخر انہیں کیا تکلیف ہے؟

پچھلے سال میں نے اپنی کمپنی پر یہ بات واضح کر دی تھی کہ کمپنی کے ساتھ متعلقہ دکانداروں کی بکری بڑھانے کے لیے لازمی ہے
کہ سال بھر کے لئے ،،بلا واسطہ ترسیل،، کی مہم چلائی جائے اور اس کا سارا خرچ کمپنی ادا کرے ۔،،
آریزونا کا تاجر کہتا ہوگا ۔کہ یقیناً بلا واسطہ ترسیل کی مہم کا خرچ کمپنی کو برداشت کرنا چاہیئے ،کیونکہ زیادہ تر منافع وہی ہڑپ کر جاتی ہے ۔وہ لاکھوں روپے مار رہی ہے اور میں دکان کا کرایہ بھی نہیں نکال سکتا ۔خیر اس شخص کی مشکل کیا ہے ۔
جن تاجروں نے اس منصوبے پر عمل کیا ان میں سولہ سو کے نام میں نے حال ہی میں ایک سوال نامہ بھیجا ۔مجھے جواب میں سینکڑوں خطوط موصول ہوئے ۔مجھے یہ جان کر بڑی خوشی ہوئی کہ انہوں نے اس طریقہ تعاون کو بڑا پسند کیا اور اسے کار آمد پایا ہے ۔

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

اس کے پیش نظر ہم نے اپنا بلاواسطہ ترسیل کا نیا منصوبہ تیار کر کے اخبارات میں شائع کروایا ہے۔ مجھے امید ہے کہ یہ منصوبہ پہلے سے بھی زیادہ پسند کیا جائے گا۔ لیکن آج صبح ہماری کمپنی کے صدر نے پچھلے سال والے منصوبے پر غور کیا اور مجھ سے تبادلہ خیالات کیا ک اس منصوبے پر عمل کرنے سے ہماری تجارت میں کتنا اضافہ ہوا ہے۔قدرتاً اس سول کا جواب دینے کے لیے مجھے آپ سے ہی مدد مل سکتی ہے۔

یہ بہت نفیس جملہ ہے۔،،اس سوال کا جواب دینے کے لیے مجھے آپ سے ہی مدد مل سکتی ہے۔ نیویارک کی ایک عظیم شخصیت سچی بات کہہ رہی ہے اور آریزونا کے تاجر کی اہمیت کو ایمانداری اور خلوص دل سے تسلیم کر رہی ہے۔اس بات کا خیال رکھیئے کہ کین ڈائیک اپنی کمپنی کی بڑ مارنے میں ایک لمحہ بھی ضائع نہیں کر رہے ہیں۔اس کی بجائے وہ فوراً ہی اپنی مخاطب سے یہ کہہ رہے ہیں کہ انہیں کہاں تک اس کی ضرورت ہے۔وہ یہاں تک تسلیم کر رہے ہیں کہ وہ اپنے مخاطب کی مدد کے بغیر اپنی کمپنی کے صدر کو اپنی رپورٹ بھی پیش نہیں کر سکتے۔ قدرتاً آریزونا کا تاجر اس قسم کی بات کو بہت زیادہ پسند کرتا ہے۔

میں آپ سے درخواست کروں گا کہ

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

۱۔آپ منسلک پوسٹ کارڈ پر یہ تحریر فرمائیں کہ آپ
کے خیال میں ہماری گزشتہ برس کی بلاواسطہ ترسیل مہم
کی بدولت آپ کی فروخت میں کتنا اضافہ ہوا ہے ۔
۲۔جہاں تک ممکن ہو،صحیح اندازہ لگا کر بتایئے گا کہ آپ
کو اسکام کی بدولت کتنی خاص آمدنی ہوئی ۔
اگر آپ یہ کام کرنے کی زحمت گوارا فرمائیں گےتو میں
اسکی تہہ دل سے قدر کروں گا اور مطلوبہ اطلاع بہم
پہنچانے کی عنایت کے لیے آپ کا شکرگزار رہوں گا۔

آپ کامخلص

کین۔آر۔ڈائیک

منیجر ترقیات فروخت

دیکھئے وہ آخری پیرے میں ،،میں،،کو دھیمے لہجے میں اور،،آپ،،کو بلند الفاظ سے ادا کرتے ہیں ۔وہ تعریف وتحسین میں کس قدر فیاض ہیں ۔وہ ایسے جملے استعمال کرتے ہیں ۔،،تہہ دل سے قدر کروں گا۔،،،،آپ کی عنایت ،،،،آپ کا شکرگزار رہوں گا،،وغیرہ وغیرہ

یہ ایک عام اور سادہ سا خط ہے ۔لیکن اس معمولی تحریر نے معجزہ دکھایا۔ دوسروں سے نوازش کی درخواست کی گئی اور یہ نوازش کرنے میں اس نے اپنے آپ کو بہت اہم محسوس کیا۔

آپ مکانوں پر چھتیں ڈالنے کا کام کرتے ہوں یا کار میں بیٹھے یورپ کی سیاحت کرتے ہوں ۔یہ فلسفہ آپ کو برابر کام دے گا۔

ایک دفعہ ہومر کرائے اور میں موٹر میں فرانس کی سیر کر رہے تھے کہ ہم اپنا

راستہ بھول گئے ۔ہم نے اپنی پرانی کار کو ٹھہرایا اور چند کسانوں سے جو پاس ہی کام کر رہے تھے پوچھا کہ ہم قریب کے بڑے شہر میں کس راست سے پہنچ سکیں گے ۔

ہمارے سوال کا بجلی سا اثر ہوا ۔ یہ کسان پاؤں میں لکڑی کی کھڑاویں پہنے ہوئے تھے ۔اور وہ تمام امریکیوں کو امیر خیال کرتے تھے ۔فرانس کے اس علاقے میں موٹر کار کبھی کبھار ہی دیکھنے میں آتی تھی ۔امریکی ان کے علاقے میں موٹر کے ذریعے سفر کر رہے تھے ۔ان کا خیال ہو گا کہ ہم کروڑ پتی ہوں گے ۔شاید انکے خیال میں ہم ہنری فورڈ کے بھائی تھے ۔بہر حال انہیں اس بات کا احساس ضرور تھا کہ ہم ان سے زیادہ مالدار ہیں ۔لیکن ہمیں ان کسانوں کو ٹوپیاں اتار کر سلام کرنا پڑا اور ان سے پوچھنا پڑا کہ ہم اگلے شہر کو کس طرح پہنچیں گے ۔اس طرح انہوں نے اپنے آپ کو اہم سمجھا ۔وہ سب کے سب بیک وقت بول اٹھے ۔ایک کسان اس قدر جوش میں تھا کہ اس نے دوسروں کو خاموش رہنے کا حکم دیا ۔وہ اس موقع سے فائدہ اٹھا کر ہماری رہنمائی کرنے کی خوشی سے اکیلے ہی مستفید ہونا چاہتا تھا ۔

اگر آپ کسی اجنبی شہر سے گزر رہے ہوں تا اس اصول کو ضرور آزمائیے ۔ آپ کسی ایسے شخص کو ٹھہرائیے جو آپ سے سماجی اور مالی اعتبار سے کم ہو ۔اس سے کہیئے ،،بھائی ذرا میری مدد کیجیا ور بتائیے کہ میں فلاں جگہ کس طرح پہنچوں ۔،،

بنجمن فرینکلن اس طریقے کی بدولت اپنے جانی دشمن کو زندگی بھر کے لیے دوست بنالیا کرتے تھے ۔فرینکلن نے اپنی نوجوانی کے دنوں میں اپنا تمام سرمایہ ایک چھوٹے اشاعت کے کام میں لگا رکھا تھا ۔وہ کسی طرح فلا ڈلفیا کی جنرل اسمبلی میں کلرک منتخب ہو گئے ۔اپنے اس منصب کی بدولت انہیں سرکاری اشاعت کا کام کافی مل گیا ۔یہ کافی منافع بخش کام تھا اور فینکلن کسی قیمت پر اس کام کو ہاتھ سے جانے نہیں دینا چاہتے تھے لیکن ایک مصیبت سامنے نظر آرہی تھی ۔اسمبلی کے ایک

نہایت معزز اور قابل اور دولت مند رکن فرینکلن سے بری طرح نفرت کرتے تھے ۔ یہاں تک کے انہوں نے فرینکلن کی بھرے جلسہ عام میں برائی کی تھی ۔

یہ بہت خطرناک معاملہ تھا ۔ لہذا فرینکلن نے اس شخص کو اپنا دوست بنانے کا رادہ کیا ۔ لیکن کس طرح ؟ یہ ایک بڑا مشکل سوال تھا ۔ اپنے دشمن پر احسان کریں ؟ اس سے وہ شخص چوکنا ہوگیا تو ؟ خواہ فرینکلن خلوص دل سے ہی اسے ممنوں کرتے لیکن اس طرح اس کے مزید ناراض ہو جانے کا بھی امکان تھا ۔ فرینکلن نہایت ہوشیار تھے اور اس قسم کی الجھن سے صاف بچ جانے کی صلاحیت رکھتے تھے ۔ لہذا انہوں نے اس کے برعکس عمل کیا ۔ انہوں نے اپنے دشمن سے درکواست کی ۔ ،، آپ مجھ پر احسان کیجئے ۔ ،،

فرینکلن نے اس سے کوئی قرضہ نہیں مانگا تھا بلکہ وہ صرف ذرا سی عنایت کے خواہش مند تھے ۔ اس سے ان کے حریف خوش ہو گئے ۔ انہوں نے اپنے حریف کے احساس برتری کو متاثر کیا ۔ اسے اہمیت دی اور نہایت محتاط انداز میں اپنے حریف کے علم اور کارہائے نمایاں کی تعریف کی ۔ باقی کہانی فرینکلن کی زبانی سنئے --

یہ معلوم کر کے کہ میرے حریف کے دارالمطالعہ میں ایک نہایت عجیب و غریب نایاب نسخہ ہے ۔ مین نے اس کے نام ایک رقعہ لکھا ۔ جس میں میں نے اس کتاب کے مطالعے کا اشتیاق ظاہر کیا اور درخواست کی کہ چند دنوں کے مطالعے کے لیے کتاب دے کر وہ مجھے ممنون فرمائیں ۔ ،،

،، انہوں نے وہ کتاب فوراً بھیج دی ۔ میں نے ایک ہفتے کے بعد کتاب واپس کر دی اور ایک دوسرے رقعے میں ان کی اس نوازش کا شکریہ ادا کیا ۔ ،،

ہم اسمبلی کے آئندہ اجلاس میں اکٹھے ہوئے تو انہوں نے خود مجھے بلایا اور

مجھ سے بہت مہذب اور شائستہ زبان میں بات کی۔اس سے پہلے وہ کبھی مجھ سے بولے تک نہ تھے۔انہوں نے وعدہ کیا کہ وہ آئندہ میری ہر خدمت بخوشی بجالائیں گے۔ہم پکے دوست بن گئے اور ہماری دوستی آخری دم تک قائم رہی۔،،

فرینکلن کو وفات پائے ہوئے کوئی ڈیڑھ سو سال کا عرصہ ہوگیا ہے۔لیکن جس فلسفے کے وہ قائل تھے یعنی دوسرے لوگوں سے عنایت ومہربانی کی درخواست کرنے کی خواہش کا فلسفہ۔وہ آج بھی زندہ ہے اوراس سے اسی طرح فائدہ اٹھایا جا سکتا ہے۔

یہی فلسفہ میرے ایک شاگرد البرٹ بی ایمزل نے نہایت کامیابی سے استعمال کیا۔مسٹر ایمزل نلکوں کے سامان کے سیلز مین تھے۔وہ ایک نلکے لگانے والے اور نالیوں کی مرمت کرنے والے کو اپنا گاہک بنانے کی کوشش کررہے تھے۔ان صاحب کا کام بہت وسیع تھا اور وہ لین دین کے معاملے میں بڑے باقاعدہ تھے۔لیکن وہ مسٹر ایمزل کو منہ ہی نہیں لگاتے تھے۔وہ بڑے سخت اور تندمزاج آدمی واقع ہوئے تھے اور اپنے اس رویے پر شرمندہ ہونے کی بجائے اس میں لطف لیا کرتے تھے۔جب کبھی مسٹر ایمزل ان کے دفتر میں جاتے تو وہ اپنے منہ کے ایک گوشے میں سگار دبائے ہوئے بیٹھے ہوتے۔مسٹر ایمزل جونہی دروازہ کھول کر اندر داخل ہوتے ،وہ چلا اٹھتے۔،،ہمیں کسی چیز کی ضرورت نہیں۔اپنا اور میرا وقت ضائع نہ کیجیا ور چلتے پھرتے نظر آیئے۔،،

تنگ آکر مسٹر ایمزل نے ایک نئی چال چلی۔یہ ایک ایسی ترکیب تھی جس کی بدولت ان دونوں میں دوستانہ تعلقات قائم ہوگئے اور مسٹر ایمزل کو بے پناہ کامیاب ہوئی اور آگے چل کر یہ دوستی بے پناہ فوائد کا باعث بنی۔

مسٹر ایمزل کا ادارہ آئی لینڈ میں اپنی ایک شاخ کھولنا چاہتی تھی۔اس سلسلے

میں خط و کتابت جاری تھی ۔ یہ شاخ اسی نلکے لگانے اور مرمت کرنے والے شخص کے پڑوس میں کھل رہی تھی ۔اس جگہ ان کا بہت وسیع کاروبار تھا۔اب کے مسٹر ایمزل ان کے پاس گئے تو انہوں نے کہا۔،،جناب آج میں آپ سے کچھ خریدنے کی فرمایش کرنے نہیں آیا ہوں ۔میں آپ کے پاس ایک درخواست لے کر آیا ہوں ۔امید ہے آپ مجھے تھوڑا سا وقت دے سکیں گے؟

وہ صاحب سگار منہ کے ایک کونے سے دوسرے کونے میں لے گئے ،کہو کیا کہنا چاہتے ہو؟۔

مسٹر ایمزل نے کہا۔،میری کمپنی اس شہر میں ایک شاخ کھولنا چاہتی ہے ۔آپ اس شہر اور یہاں کے تمام باشندوں کو اچھی طرح جانتے ہیں ۔میں آپ سے مشورہ کرنے آیا ہوں کہ ہمارا یہ اقدام کیسا رہے گا؟

یہ بالکل نئی صورت حال تھی ۔ سالہا سال سے وہ صاحب سیلز مینوں کو جھڑکنے اور انہیں چلتے پھرتے نظر آنے کا حکم دے کر اپنے احساس برتری کی تسکین کرتے آئے تھے ۔لیکن اس وقت ایک سیلز مین ان سے مشورہ کرنے آیا تھا۔ یہ سیلز مین کسی معمولی ادارے سے تعلق نہیں رکھتا تھا۔یہ ایک بہت بڑی کمپنی کا ملازم تھا اور ان سے پوچھنے آیا تھا کہ ان کے ادارے کو کیا کرنا چاہئیے تھا۔

ان صاحب نے ہمارے مسٹر ایمزل کو ایک کرسی پیش کی اور کہا۔،،تشریف رکھئیے ،،اور وہ ایک گھنٹہ تک اپنے شہر میں نلکوں کے سامان کی تجارت کے فوائد اور نقصانات بیان کرتے رہے ۔انہوں نے نہ صرف شاخ کھولنے کا مشورہ دیا بلکہ دکان کے لیے موزوں جگہ کی خرید ،سامان کی فراہمی اور کاروبار کے آغاز کے متعلق مکمل منصوبہ بتایا۔انہوں نے نلکوں کا سامان بنانے اور بیچنے والی ایک بہت بڑی کمپنی کی رہنمائی کرکے بڑی خوشی محسوس کی ۔اس کے بعد وہ اپنے ذاتی معاملات کا

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

ذکر کرنے لگے۔وہ مسٹر ایمزل کے دوست بن گئے اور اپنی گھریلو مشکلات اور لڑائی جھگڑوں تک کا ذکر کرتے رہے۔

مسٹر ایمزل کہتے ہیں۔،،میں ان صاحب کے پاس سے شام کے وقت رخصت ہوا تو میری جیب میں نہ صرف بہت بڑی رقم کے سامان کا آڈر تھا۔بلکہ میں ایک پائدار دوستی کی بنیا درکھ چکا تھا۔اب میں ان صاحب کے ساتھ روزانہ گاف کھیلتا ہوں جو پہلے مجھے کاٹ کھانے کو دوڑا کرتے تھے۔میرے طرز تخاطب میں ایک ذرا سی تبدیلی سے ان کا رویہ بدل گیا۔ میں نے ان سے کرم فرمائی کی درخواست کی تو انہوں نے اپنی ذات کو بہت اہم تصور کیا۔،،

آیئے مسٹر کین ڈائیک کے ایک اور خط کا جائزہ لیں اور دیکھیں کہ وہ مجھ پر نوازش کیجیے کہ حکمت عملی پر کس کامیابی سے کاربند رہے۔

چند سال کی بات ہے کہ مسٹر ڈائیک تاجروں، ٹھیکے داروں اور معماروں سے اطلاعات حاصل کرنے کے لیے خطوط لکھتے تو انہیں بہت کم خطوں کے جواب موصول ہوتے۔اس صورت حال سے وہ بہت مایوس تھے۔

ان دنوں جب وہ معماروں اور انجینیروں کو خطوط لکھتے تھے تو ان خطوط کی بدولت ان کے کاروبار میں شاید ہی کبھی ایک آدھ فی صد اضافہ ہوتا ہوگا۔وہ دو فی صدی اضافے کو بہت اچھا اور تین فی صدی کو شاندار تصور کرتے اور اگر دس فی صدی اضافہ ہو جاتا تو وہ اسے معجزے سے کم تصور نہ کرتے۔

لیکن جو خط ہم اب درج کر رہے ہیں۔اس کی بدولت ان کی تجارت میں پچاس فی صدی کا اضافی ہو گیا اور یہ اضافہ معجزے سے پانچ گنا زیادہ ہے۔اس خط کے جواب میں جو خط موصول ہوئے وہ دو دو تین صفحے سے کم طویل نہ تھے۔یہ خطوط دوستانہ مشوروں اور تعاون کے وعدہ سے بھرپور تھے۔

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

آپ اس خط کو پڑھ کر اندازہ لگائیں گے کہ یہ خط اپنی نفسیات اور بعض جگہ اپنی عبارت کے لحاظ سے، پہلے خط سے بہت مشابہ ہے۔ خط کو پڑھتے وقت اس پر غور کیجیے اور معلوم کیجیے اور مکتوب الیہ کے جذبات کا اندازہ لگانے کی کوشش کیجیے کہ اس کی بدولت معجزے سے پانچ گنا زیادہ بہتر نتائج کیوں پیدا ہوئے؟

عزیز محترم ڈو،

میں عجیب مشکل میں گرفتار ہوں، امید ہے کہ آپ میری مدد فرمائیں گے۔

آج سے تقریباً ایک سال پہلے میں نے اپنی کمپنی پر واضح کرنے کی کوشش کی کہ معماروں کو ایک ایسی فہرست کی ازحد ضرورت ہے۔ جس میں مکانوں کی مرمت اور ازسرنو تعمیر میں کام آنے والے ایسے عمارتی سامان کی تفصیلات درج ہوں۔ جو ہماری کمپنی مہیا کر سکتی ہے

میری اس تجویز کی بناء پر منسلکہ فہرست تیار کی گئی جو اپنی نوعیت کی پہلی چیز ہے۔

لیکن اب اس کا ذخیرہ قریب الختم ہے۔ میں نے اس بات کا ذکر اپنے صدر سے کیا تو انہوں نے عام صدر قسم کے لوگوں کے طریقے کے مطابق جواب دیا کہ انہیں اس فہرست کا ایک اور ایڈیشن تیار کرنے میں کوئی اعتراض نہ ہوگا بشرطیکہ میں ان کے سامنے اس بات کا تسلی بخش ثبوت پیش کروں کہ اس فہرست نے اپنے مقصد کو پورا کیا ہے۔

یہ قدرتی امر ہے کہ اس موقع پر میں آپ سے مدد کی
درخواست کروں
میں آپ سے اور آپ کے اکتالیس دوسرے ساتھیوں
سے درخواست کر رہا ہوں کہ آپ سب حضرات اس
معاملے کا فیصلہ کیجیے۔
آپ کی سہولت کے لیے میں نے اس خط کی پشت پر
چند سادہ سے سوالات درج کیے ہیں اور ان کے
مناسب جواب بھی لکھ دیئے ہیں ۔ اگر آپ ان
جوابات کی پڑتال کرنے کی زحمت گوارا فرمائیں اور
اپنی قیمتی رائے درج فرمائیں اور اس رقعہ کو منسلکہ، پتہ
لکھے ہوئے اور ٹکٹ لگائے ہوئے لفافے میں ارسال
کر دیں تو میں آپ کا دل سے ممنون ہوں گا۔
مجھے شاید یہ کہنے کی ضرورت نہیں کہ آپ اسے ایک
مجبوری تصور نہ کریں ۔مین اس بات کا فیصلہ آپ پر ہی
چھوڑ رہا ہوں کہ یہ فہرست آئندہ شائع نہ کی جائے یا
نہیں ۔اگر آپ یہ پسند کریں کہ اس کا نیا ایڈیشن شائع
کیا جائے تو یہ ایڈیشن آپ کے تجربات اور مشوروں کی
روشنی ترمیم کے ساتھ چھپنا چاہئیے تا کہ آپ اس سے
خاطر خواہ فائدہ اٹھا سکیں ۔ بہر حال میں آپ کے
تعاون کو نہایت قدر کی نگاہ سے دیکھوں گا شکریہ۔
آپ کا مخلص

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

کین۔آر۔ڈائیک

ناظم ترقیات فروخت

مناسب معلوم ہوتا ہے کہ میں یہاں ایک تنبیہہ کردوں۔ میں اپنے تجربے کی بناء پر کہہ سکتا ہوں کہ بعض صاحب اس خط کو پڑھ کر اس کے فلسفے پر مناسب غور وغوض کئے بغیر اسے استعمال کرنے کی کوشش کریں گے۔ وہ اس پر اندھا دھند چلیں گے۔ وہ دوسرے شخص کی انا کو مخلص اور حقیقی قدر تحسین کے بجائے خوشامد اور چاپلوسی سے متاثر کرنا چاہئیں گے اور ان کی چال ناکام رہے گی۔

یاد رکھئے کہ ہم سب قدر ومنزلت کے بھوکے ہیں اور اس کے حصول کے لیے ہر ممکن کوشش کرتے ہیں۔ لیکن کوئی شخص بھی ظاہر داری اور چاپلوسی کو پسند نہیں کرتا۔

مجھے ایک بار پھر یہ جتلانے کی اجازت دیجیے کہ اس کتاب میں جو اصول بتانے کی کوشش کی گئی ہے۔ وہ اسی صورت میں کامیاب ہوں گے کہ ان پر نہایت خلوص سے عمل کیا جائے۔ میں مداریوں کی طرح کرتبوں کی پٹاری پیش نہیں کر رہا ہوں۔ میں ایک نئے طرز زندگی گزارنے کی داغ بیل ڈال رہا ہوں

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

حصہ ششم

گھریلو زندگی کو زیادہ مسرت بخش بنانے کے سات اصول

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM
www.IqbalCyberLibrary.net All rights reserved. ©2002-2006

خانہ آبادی سے خانہ بربادی تک کا راستہ

"پچھتر سال کا عرصہ گزرا کہ نپولین بوناپارٹ کے بھتیجے نپولین سوم کو دنیا کی سب سے زیادہ خوبصورت عورت شہزادی مانٹی جو سے محبت ہوگئی اور اس سے اس نے شادی کر لی۔اس کے مشیروں نے اسے بتایا کہ وہ فرانس کے ایک معمولی رئیس کی دختر ہے۔لیکن نپولین نے بے توجہی سے جواب دیا،،تو کیا ہوا،،اس کی شان وشوکت،اس کا شباب،اس کی دلربائی اور حسن نے نپولین کو روحانی خوشی سے بھرپور کر دیا۔اس نے ایک شاہی تقریب میں اپنی قوم کو منہ توڑ جواب دیا اور کہا،،میں نے اس عورت کو ترجیح دی ہے جس سے مجھے محبت ہے اور اس عورت کو ٹھکرایا ہے جسے میں جانتا تک نہیں ہوں۔،

نپولین اور اس کی دلہن کے پاس صحت،دولت،طاقت،شہرت،حسن،محبت ،دلربائی اور ایک اعلیٰ قسم کے رومان کے تمام جذبات موجود تھے۔شادی کی مقدس آگ پہلے کبھی اتنے جوبن سے روشن نہ ہوئی ہوگی۔

لیکن افسوس ہے کہ مقدس شعلہ جلد ہی ٹمٹمانے لگا۔آگ ماند پڑ گئی اور بجھتی ہوئی چنگاریوں میں تبدیل ہوگئی۔نپولین سوم مانٹی جو کو ملکہ تو بنا سکتے تھے۔لیکن فرانس بھر میں کوئی شے یہاں تک کہ خود نپولین سوم کی محبت کا زور اور اس کے تخت کی طاقت بھی ملکہ کو نکتہ چینی اور جھگڑے سے باز نہ رکھ سکتی تھی۔وہ اس قدر حاسد اور وہمی تھی کہ نپولین کے احکامات کو ٹھکرانے لگی۔یہاں تک کے اس سے خلوت میں ملاقات تک سے انکار کرنے لگی۔وہ ملکہ معاملات میں مصروف ہوتا تو اس کے دفتر میں بلا اجازت جا گھستی۔وہ اس کی نہایت ضروری سیاسی بحثوں مین مداخلت کرتی۔وہ اس ڈر سے اسے ایک منٹ کے لیے بھی اکیلا نہ چھوڑتی کہ وہ کسی دوسری عورت کے ساتھ محبت کی پینگ نہ بڑھانے لگے۔

وہ اکثر اپنی بہن کے پاس چلی جاتی۔اپنے خاوند کی شکایت کرتی۔روتی پیٹتی اورطرح طرح کی دھمکیاں دیتی۔نپولین اپنے مطالعہ کے کمرے میں ہوتا تو وہاں جاگھستی اورا سے برا بھلا کہنےلگتی۔نپولین ایک درجن عالیشان محلوں کا مالک تھا۔وہ فرانس کا بادشاہ تھا۔لیکن اسے اپنے گھر میں ایک گوشۂ بھی ایسا میسر نہ تھا، جہاں بیٹھ کروہ اپنی روح کوتسکین دے سکتا۔اپنی ان حرکات سے جو مانٹی جو نے حاصل کیا؟

جواب درج ذیل ہے۔یہ جواب میں ای۔اے۔رائن،ہارٹ کی دلچسپ کتاب،،ایک سلطنت کا المناک طربیہ،،سے نقل کرر ہاہوں۔

نوبت یہاں تک پہنچ گئی کہ نپولین سوم اکثر رات کے وقت ایک چوردروازے سے نکل جاتے۔وہ اپنی ٹوپی سے اپنے چہرے کوچھپائے رہتے اور ان کے ساتھ ان کا کوئی نہ کوئی محرم ہوتا۔وہ کسی ایسی عورت کے پاس جاپہنچتے جوان کی منتظر ہوتی۔یا وہ گھر سے نکل کرپیرس جیسے بڑے شہر میں گشت کرتے اور ایسے گلی کوچوں سے گزرتے۔جن کا تذکرہ پریوں کے قصوں ہی میں ملتا ہے۔اس طرح وہ اپنے دل کومختلف قسم کے فریب دیتے۔

ملکہ کی ترش روئی اور تلخ مزاجی نے یہ کرشمہ دکھایا کہ وہ اس کے سوا کچھ نہ حاصل کرسکی۔وہ فرانس کی ملکہ تھی اوراس میں بھی کوئی شک نہیں کہ وہ دنیا کی حسین ترین عورت تھی۔لیکن اس کی شان وشوکت اوراس کا حسن باہمی محبت کواس کی بدخلقی کے زہرناک اثر سے نہ بچا سکا۔اس نے اپنی محبت کی موت پر ایک تقدیر پرست عورت کی طرح ماتم کیا ہوگا اور کہا ہوگا، جس کا ڈر تھا وہ مصیبت مجھ پر ٹوٹ کررہی۔مصیبت اس پر ٹوٹی اس نے خودمصیبت کودعوت دی تھی۔اس نے اپنے رشک اور نکتہ چینی سے خوداپنے لیے جہنم کا دروازہ کھولا تھا۔

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

محبت کو بھسم کرنے کے لیے شیطان نے جو بھی چالیں ایجاد کی ہیں اور جتنی قسم کی آگ پیدا کی ہے۔ان میں سب سے خطرناک نکتہ چینی ہے۔اس کا شعلہ کبھی بیکار ثابت نہیں ہوتا۔یہ سانپوں کے بادشاہ شیش ناگ کی طرح کاٹتی ہےاور اس کا ڈنک ہمیشہ مہلک ہوتا ہے۔

کوئنٹ لیو ٹالسٹائی کی بیوی نے اس حقیقت کو پالیا۔لیکن بہت دیر سے۔ اس نے اپنے بستر مرگ پر اپنی لڑکیوں کے سامنے اعتراف کیا۔میں ہی تمہارے باپ کی موت کا باعث بنی۔اس کی لڑکیوں نے کچھ جواب نہ دیا۔وہ دونوں رو رہی تھیں۔انہیں علم تھا کہ ان کی ماں سچ کہہ رہی ہے۔انہیں معلوم تھا کہ ان کے باپ کی موت کا سبب ان کی ماں کی پیہم شکوہ سرائی،نکتہ چینی اور عیب جوئی تھی

سوائے باہمی محبت کے ٹالسٹائی اور ان کی بیوی کو جو حاصل تھا وہ شاید ہی دنیا کے کسی خوش نصیب شخص کے مقدر میں ہوگا۔وہ دنیا کہ ایک مشہور ترین ناول نگار تھے۔ان کے دو شاہکار،،جنگ اور امن،،،،اینا کرینا،،رہتی دنیا تک ادب کے بام عروج پر چمکتے رہیں گے۔ان کی شہرت کا یہ عالم تھا کہ ان کے شائقین دن رات ان کے گرد جمع رہتے اور ان کی زبان سے نکلے ہوئے ایک ایک لفظ کو شارٹ ہینڈ کے ذریعے محفوظ کرنے کی کوشش کرتے اگر وہ یہ بھی کہتے کہ میرا خیال ہے کہ اب سونے کے لیے بستر پر جانا چاہئیے تو یہ الفاظ اور اسی طرح کی دوسری باتیں فورا لکھ لی جاتیں۔ان کا ایک ایک لفظ قلم بند ہو جاتا اور آج حکومت روس ان کے قلم سے نکلے ہوئے ایک ایک جملے کو چھاپ رہی ہے۔ان کی تصنیفات کو جمع کیا جائے تو ان کا حجم ایک سو بھاری بھر کم جلدوں سے کم نہ ہوگا۔

شہرت کے علاوہ ٹالسٹائی اور ان کی اہلیہ کے پاس بے انت دولت،عزت تھی اور وہ صاحب اولاد بھی تھے ازدواجی زندگی کے لیے اس سے بہتر حالات تصور

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

میں نہیں آسکتے۔ابتداء میں ان کی محبت بے پایاں اور پائیدار نظر آتی تھی، لہذا انہوں نے خدا کے سامنے سر جھکا کر دعا کی کہ ان کی یہ محبت وشادمانی زندہ و پائندہ رہے۔

لیکن حالات نے کروٹ لی۔ٹالسٹائی رفتہ رفتہ کچھ سے کچھ ہوتے گئے ان کی ذات میں عجیب انقلاب آگیا۔وہ جتنی بڑی بڑی کتابیں لکھ چکے تھے۔ان سے دل برداشتہ ہوگئے اور انہوں نے اپنی زندگی امن اور آتشی پر کتابچے لکھنے اور دنیا سے جنگ اور غربت کی لعنت کو دور کرنے کے لیے وقف کردی

وہی ٹالسٹائی جو ایک دفعہ تسلیم کرچکے تھے کہ انہوں نے اپنی جوانی کے ایام میں ہر ممکن گناہ کیا ہے۔حتی کہ وہ قتل کے بھی مرتکب ہوئے ہیں۔اب یسوع مسیح کے احکام وتلقین کی پیروی کی کوشش کرنے لگے۔انہوں نے اپنی ساری زمین و جائداد کسانوں اور غریبوں میں تقسیم کرادی۔وہ نہایت سادہ اور معمولی زندگی گزارنے لگے۔وہ خود کھیتوں میں کام کرنے لگے اور درخت اور گھاس کاٹنے لگے۔وہ اپنے جوتے خود تیار کرتے۔اپنے کمرے میں خود جھاڑو دیتے لکڑی کے ایک پیالے میں کھانا کھاتے اور اپنے دشمنوں سے نیک سلوک کرنے کی کوشش کرتے تھے۔

لیو ٹالسٹائی کی زندگی ایک المیہ تھی اور اس المیے کا باعث ان کی شادی تھی۔ ان کی اہلیہ عیش وعشرت کی شیدائی تھیں۔لیکن وہ عیش وعشرت سے نفرت کرتے تھے۔وہ سماجی عیش وعشرت کی بھوکی تھی لیکن ٹالسٹائی کے دل میں ایسی بات کے لیے کوئی جگہ نہ تھی۔وہ دولت اور سرمایہ چاہتی تھیں۔لیکن ٹالسٹائی کا یہ عقیدہ تھا کہ دولت اور نجی جائیداد گناہ کبیرہ ہے۔وہ برسوں تک لڑتی جھگڑتی، شور مچاتی اور نکتہ چینی کرتی رہیں کہ وہ اپنی کتابوں کی رائلٹی لیے بغیر اکثر کتابیں مفت چھاپنے کی اجازت کیوں دے دیتے ہیں۔وہ ان کتابوں سے منافع حاصل کرنا چاہتی تھیں۔

ٹالسٹائی اپنی بیوی کی مخالفت کرتے تو بیوی پر جنوں کے دورے پڑنے لگتے

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

۔وہ فرش پر لوٹنے لگتیں۔زہر کی شیشی اٹھا کر لبوں تک لے جاتیں۔اور قسم کھاتیں کہ وہ خودکشی کر لیں گی اور دھمکی دیتیں کہ کنوئیں میں چھلانگ لگا کر ڈوب مرئیں گی۔

میرے نزدیک ان کی زندگی کا ایک ایسا واقعہ ہے جس کی مثال تاریخ میں نہیں ملتی۔میں پہلے ذکر کر چکا ہوں کہ اپنی شادی کے ابتدائی ایام میں وہ نہایت مسرور اور شادمان تھے لیکن ازدواجی رشتے میں منسلک ہونے کے اڑتالیس سال بعد نوبت یہاں تک پہنچ گئی کہ ٹالسٹائی اپنی بیوی کی شکل تک سے بیزار تھے۔کبھی کبھی شام کے وقت ان کی بوڑھی،دل شکستہ اور محبت کی بھوکی بیوی ان کے پاؤں پکڑ کر التجا کرتی کہ آپ وہ محبت بھری تحریر ایک مرتبہ پھر پڑھ کر سنائیے جو آپ نے آج سے پچاس سال پیشتر اپنی ڈاری میں میرے نام قلمبند کی تھی۔اور جب وہ اپنے گزشتہ حسین وجمیل اور مسرور ایام کا قصہ بیان کرتے تو دونوں کی آنکھوں میں آنسو بھر آتے۔انہوں نے شروع مین جو رومانی خواب دیکھے تھے۔اب زندگی ان کے حقائق سے کس قدر مختلف تھی۔

آخر کار جب ٹالسٹائی بیاسی سال کی عمر کو پہنچے تو ان میں اپنے گھر کی المناک زندگی کو برداشت کرنے کی سکت نہ رہی۔لہذا وہ ۱۹۱۵ء اکتوبر کی ایک برفانی رات کو گھر سے بھاگ کھڑے ہوئے،وہ سردی اور تاریکی میں روپوش ہو گئے اور ایک انجانے سفر اور نامعلوم منزل کی تلاش میں نکل کھڑے ہوئے۔

گھر سے بھاگ نکلنے کے بعد گیارہ دن وہ ایک ریلوے اسٹیشن پر نمونیہ میں گرفتار ہو گئے۔مرتے وقت انہوں نے وصیت کی کہ ان کی بیوی کو جنازے کے قریب بھی نہ پھٹکنے دیا جائے۔

ٹالسٹائی کی بیوی کو اپنی نکتہ چینی اور جھگڑالو طبیعت کی بڑی بھاری قیمت ادا کرنی پڑی۔

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

قارئین سوچیں گے کہ اس کی نکتہ چینی اور تکرار بجا تھی ۔ یہ تسلیم ۔لیکن یہ الگ چیز ہے ۔سوال یہ ہے اس کی بدخلقی سے انہین کچھ فائدہ بھی پہنچایا اس سے حالات بد سے بدتر ہو گئے ۔

ٹالسٹائی کی بیوی نے موقع ہاتھ سے نکل جانے کے بعد دست تاسف ملتے ہوئے کہا۔،،میں سچ مچ دیوانی ہو گئی تھی ۔،،

ابراہیم لنکن کی زندگی کا سب سے بڑا المیہ بھی ان کی شادی تھی ۔ان کے قتل کے مقابلے مین ان کی شادی کہیں بڑا سانحہ تھی ۔بوتھ نے ابراہیم لنکن پر گولی چلا دی ۔لیکن انہوں نے محسوس تک نہ کیا کہ ان کے گولی چل لگ چکی ہے ۔لیکن ان کے وکیل ساتھی ہرن ڈن کے الفاظ،،وہ پچیس سال تک ہر روز بلا ناغہ اپنی بے جوڑ شادی کی تلخی کا مزہ چکھتے رہے ۔،،شاید بہت نرم الفاظ ہیں ۔کیونکہ تقریبا پچیس سال تک ان کی بیوی ان کی جان کے لاگو رہی وہ ہر وقت انہیں تنگ کرتی تھی اور ان سے بات بات پر تکرار کرتی رہتی تھی ۔وہ ہر وقت اپنے خاوند کی شاکی رہتی تھی ۔اس کے خیال میں اس کے شوہر کی کوئی کل سیدھی نہ تھی ۔ہ ہر وقت اس قسم کی باتیں کرتی کہ آپ کے کندھے آگے کی طرف بہت جھکے ہوئے ہیں ۔آپ کی چال بہت بے ڈھنگی ہے ۔آپ جنگلیوں کی طرح اپنے پاؤں سیدھے اوپر اٹھا کر زمین پر رکھتے ہوئے چلتے ہیں ۔وہ شکوہ کرتی ہے کہ آپ کے قدموں میں کوئی لوچ لچک نہیں ،آپ کی حرکات و سکنات میں کوئی دلکشی نہیں ۔وہ ان کی چال کی نقل اتارتی اور عیب جوئی کرتی کہ آپ اپنے انگوٹھے نیچے کی طرف موڑ کر چلتے ہیں ۔اس نے اپنے سکول کے ایام میں نقل اتارنے کے فن میں خوب مہارت پیدا کی تھی ۔

اسے ان کے بڑے بڑے کان ایک آنکھ نہ بھاتے تھے ۔کیونکہ وہ خرگوش کے کانوں کی طرح ان کے سر کے ساتھ زاویہ قائمہ بناتے تھے ۔اس نے یہاں تک

کہا کہ آپ کی ناک سیدھی نہیں ۔آپ کا نچلا ہونٹ لٹکا ہوا ہے آپ مدقوق معلوم ہوتے ہیں ۔آپ کے ہاتھ پاؤں گنواروں کی طرح بہت بڑے اور سر بہت چھوٹا ہے۔'

ابراہیم لنکن اور ٹاڈ لنکن ہر لحاظ سے ایک دوسرے کی ضد تھے ۔تربیت میں ،خاندانی حالات میں،مزاج میں، مذاق میں، ذہنی رجحان میں، دونوں ایک دوسرے سے متضاد تھے ۔وہ ایک دوسرے کو پیہم برانگیختہ کرتے تھے ۔

ہمارے عہد میں لنکن کے سب سے بڑے ماہر سوانح نگار مسٹر البرٹ جے بیورج لکھتے ہیں، مسز لنکن کی اونچی اور تیز آواز بازار کے دوسرے سرے سے سنی جا سکتی تھی اور وہ لنکن پر اتنی بلند آواز مین لعن طعن کرتی کہ اردگرد کے پڑوسیوں کے کان سنتے سنتے پک گئے تھے ۔وہ اکثر گالی گلوچ اور جوتم پیزار پر اتر آتی ۔اس کے غصے کے اظہار کے طریقے اور افسانے لاتعداد تھے ۔

مثال کے طور پر شادی کے فوراً بعد وہ دونوں اسپرنگ فیلڈ کے ایک ڈاکٹر کی غریب بیوہ جیکب ارلی کے ساتھ رہنے لگے ۔ایک دن وہ دونوں صبح ناشتہ کر رہے تھے کہ لنکن سے کوئی ایسی بات سرزد ہوگئی ۔جس پر ان کی بیوی بھڑک اٹھی ۔اصل بات کیا تھی یہ ابھی تک کسی کو علم نہیں ۔لیکن مسز لنکن نے اپنے شوہر کے منہ گرم گرم کافی کا پیالہ دے مارا اور یہ حرکت اس نے تمام گھر والوں کے سامنے کی ۔

لنکن خاموشی سے بیٹھے اس کا منہ تکتے رہے ۔وہ بہت شرمندہ تھے ۔اور اپنے اس احساس میں زبان سے ایک لفظ بھی نہ نکال سکے ۔ان کے مکان کی مالکہ مسز ارلی آئیں اور انہوں نے تولیے سے مسٹر لنکن کا منہ پونچھا ۔

مسز لنکن کا حسد اتنا احمقانہ، سخت گیر اور بیہودہ تھا کہ اس نے جو ہنگامے برپا کئے ۔انہیں آج پچھتر سال بعد پڑھ کر آدمی کی آنکھیں مارے حیرت کے پھٹی کی

چھٹی رہ جاتی ہیں۔آخر میں وہ پاگل ہوگئیں اوراس کے بارے میں نرم سے نرم بات یہی کہی جاسکتی ہے کہ وہ پیدائیشی پاگل تھیں۔

اس جھگڑے تکرار،عیب جوئی اور ہنگامہ آرائی سے لنکن میں کوئی تبدیلی واقع ہوئی؟ہاں ایک تبدیلی ضرور ہوئی۔اس سے ابراہیم لنکن کا نظریہ اپنی بیوی کے متعلق ضرور بدل گیا۔وہ اپنی بدانجام شادی پر دست تاسف ملنے لگے اوراپنی بیوی سے حتی الامکان دوررہنے لگے۔

اسپرنگ فیلڈ میں وہ گیارہ وکیل تھے اوران سب کا وہاں گزارا نہ ہوتا تھا۔اس لئے جج جہاں جاکر کچہری لگاتے وہ بھی وہاں چلے جاتے۔اس علاقے میں کل اٹھارہ مقامات پرعدالتیں تھیں یہ وکیل لوگ خانہ بدوشوں کی طرح گھوم پھر کر روٹی کماتے تھے۔

لنکن کے دوسرے ساتھی اتوار کی چھٹی اپنے بال بچوں کے ساتھ گزارنے کے لئے ہفتے کو گھر آجاتے تھے۔لیکن لنکن ایسا نہیں کرتے تھے۔وہ گھر جاتے ہوئے خوف کھاتے تھے وہ تین مہینے بہار کے اور تین مہینے خزاں کے باہر ہی گزارتے تھے اوراسپرنگ فیلڈ کے قریب بھی نہ پھٹکتے تھے۔

وہ ہر سال یہی کچھ کرتے تھے۔دیہات کے ہوٹلوں میں زندگی گزارنا نہایت کٹھن تھا۔لیکن ابراہیم لنکن ان ہوٹلوں کواپنے گھرپر ترجیح دیتے تھے اوریہاں اپنی اہلیہ کی بدخوئی اورلڑائی جھگڑے سے اپنے آپ کومحفوظ پاتے تھے۔

تو یہ ہیں چند ایک نتیجے۔مسز لنکن،ملکہ مانٹی جواور کونٹس ٹالسٹائی کی تکرار بازی کی۔ان کی اس عادت نے انہیں اندگی میں کچھ نہیں بخشا۔انہوں نے اپنی عزیز تمناؤں کا خون خوداپنے ہاتھوں کیا۔

بیسی ہمبرگر نے نیویارک شہر کہ خانگی معاملات کی عدالت میں گیارہ سال

گزار کر طلاق کے سینکڑوں مقدمات کا جائزہ لیا اور یہ نتیجہ اخز کیا کہ مردوں کا اپنے گھر کو خیر باد کہہ دینے کا سب سے بڑا سبب یہ ہے کہ ان کی بیویاں جھگڑالو ہوتی ہیں اور بوسٹن پوسٹ کے اداریے کے مطابق اکثر عورتیں اپنی ازدواجی زندگی کی قبر رفتہ رفتہ چھوٹے چھوٹے گڑھے کھود کر تیار کرتی ہیں۔،،

اس لئے اگر آپ اپنی زندگی کو مسرت بخشنا چاہتے ہیں تو پہلا اصول یہ ہے

''ہرگز ہرگز عیب جوئی نہ کیجئے۔''

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

محبت کیجئے اور جینے دیجئے

انگلستان کے وزیر اعظم ڈسرائیلی نے ایک مرتبہ کہا تھا کہ میں زندگی میں بہت سی حماقتیں کر سکتا ہوں لیکن محبت کی غرض سے شادی کرنے کی حماقت کبھی نہیں کروں گا۔اور وہ اپنی اس بات پر قائم رہے۔وہ پینتیس برس تک کنوارے رہے۔ پھر انہوں نے ایک امیر بیوہ سے شادی کی درخواست کی۔وہ بیوہ ڈسرائیلی سے عمر میں پندرہ سال بڑی تھی۔اس کی عمر پچاس سال تھی اوراس کے بال سفید ہو چکے تھے۔کیا ڈسرائیلی کواس سے محبت تھی ہرگز نہیں۔اتنا تو وہ بھی جانتی تھی کہ ڈسرائیلی کواس سے محبت نہیں بلکہ وہ اس کی دولت کے لئے اس سے شادی کررہا ہے۔اس لئے اس عورت نے ایک شرط پیش کی۔اس نے کہا تم ایک سال تک انتظار کروتا کہ میں تمہاری شخصیت اور عادات واطوار کا اندازہ لگا سکوں ایک سال کے بعد وہ رضامند ہوگئی۔

یہ بڑی غیر رومانی اور کاروباری قسم کی بات معلوم ہوتی ہے۔لیکن اس کے باوجود ڈسرائیلی کی شادی تاریخ ازدواج کی انتہائی کامیاب شادی ثابت ہوئی۔

ڈسرائیلی نے اپنی بیوی کے لئے جس امیر عورت کا انتخاب کیا تھا۔وہ نہ صرف جوانی،حسن اور قابلیت سے عاری تھی بلکہ اس میں کسی قسم کی کوئی خوبی نہیں تھی۔اس کی گفتگو،زبان دانی اور تاریخ کی مضحکہ خیز غلطیوں سے بھرپور ہوتی تھی۔مثال کے طور پر اسے یہ علم نہ تھا کہ انگلستان مین پہلے انگریز آئے یا رومن۔اس کا ذوق لباس گھٹیا قسم کا تھا۔اس کا گھر سجانے کا طریقہ بھی عجیب مضحکہ خیز تھا۔لیکن وہ ازدواجی زندگی کے ایک نہایت اہم معاملے میں لاثانی تھی۔وہ مردوں کی نفسیات سے خوب واقف تھی۔

وہ اپنی قابلیت کو ڈسرائیلی کے خلاف استعمال کرنے کی ہرگز کوشش نہ کرتی

تھی۔ڈسرائیلی کسی شام، دانش منداور نکتہ سنج خواتین کے ساتھ خوش گپیاں کرنے کے بعد اکتائے اور تھکے ماندے گھر آتے تو میری این کی بے معنی باتوں میں انہیں بے حد سکون محسوس ہوتا، ان کے لئے گھر ایک ایسی جگہ تھی جہاں دماغ کو سکون اور آرام ملتا تھا میری این کی تعریف وتحسین ان کے غم کو غلط کر دیتی تھی۔

وہ اپنی معمر بیوی کے ساتھ جو لمحات گزارتے تھے وہ ان کی زندگی کے سب سے زیادہ مسرت بخش لمحات ہوتے تھے وہ ان کی مددگار، ہم راز اور مشیر تھی۔ وہ روزانہ شام کے وقت ایوان عام کے واقعات کی خبریں سنانے کے لئے سیدھے گھر پہنچتے تھے اور سب سے بڑی بات یہ کہ میری کو ڈسرائیلی پر اس حد تک اعتماد تھا کہ جو کام بھی وہ کرے گا اس میں ضرور کامیاب ہوگا۔

میری این پورے تیس سال تک ڈسرائیلی کی خدمت کرتی رہی۔ اس کے دل میں اپنی دولت کی قدر صرف اتنی تھی کہ اس سے وہ آرام سے زندگی گزار سکتی تھی۔مسٹر ڈسرائیلی اسے اپنی ہیروئن تصور کرتے تھے۔ڈسرائیلی کو ارل کا خطاب بیوی کی وفات کے بعد ملا، لیکن وہ ابھی دارالعوام کے عام ممبر ہی تھے کہ انہوں نے ملکہ وکٹوریہ سے سفارش کر کے میری این کو ۱۸۶۸ء میں ،،وزکونٹس بیکن فیلڈ،، کا خطاب دلوایا۔

کسی تقریب پر میری این سے خواہ کیسی حماقت سرزد ہو جاتی، مسٹر ڈسرائیلی ہرگز اس پر نکتہ چینی نہ کرتے تھے۔ وہ اس کے خلاف ایک لفظ تک زبان سے نہ نکالتے تھے۔اگر کوئی شخص میری این کا مزاق اڑانے کی کوشش کرتا تو ڈسرائیلی ایک سچے خیر خواہ شوہر کی طرح اپنی بیوی کی طرفداری کرتے تھے۔

اگرچہ میری این کوئی مجموعہ خوبی نہیں تھی لیکن وہ زندگی بھر اپنے خاوند کی تعریف کرنے اور اس کی خوبیاں بیان کرنے سے کبھی نہ اکتائی۔نتیجہ؟مسٹر ڈسرائیلی

نے ایک مرتبہ کہا تھا۔،،ہم نے تیس سال ایک ساتھ گزارے لیکن میں ایک لمحہ کے لئے بھی اپنی بیوی سے نہیں اکتایا۔،،اس پر بھی بعض لوگ خیال کرتے تھے۔میری این تاریخ کے علم میں کوری تھی اور کم عقل تھی۔جو عورت اپنے گھر کو جنت کا نمونہ بنا سکتی ہے۔اس میں کوئی کمی نہیں۔

جہاں تک ڈسرائیلی کی ذات کا تعلق ہے۔وہ علی الاعلان کہا کرتے تھے کہ میری این مجھے اپنی جان سے بھی زیادہ عزیز ہے۔نتیجہ؟میری این اپنی سہیلیوں سے کہا کرتی تھی کہ۔،،میں اپنے شوہر کی شکرگزار ہوں کہ میری زندگی مسرتوں سے بھر پور ہے،،

وہ آپس میں ایک آدھ مزاق بھی کرلیا کرتے۔ڈسرائیلی کہتے۔،،تمہیں معلوم ہونا چاہئے کہ میں نے تم سے تمہاری دولت کی خاطر شادی کی تھی۔وہ مسکرا کر جواب دیتی۔

یہ ٹھیک ہے لیکن اگر آپ کو نئے سرے سے مجھے انتخاب کرنے کے لئے کہا جائے تو آپ میری دولت کی بجائے میری محبت کی خاطر مجھ سے شادی کریں گے؟

اور وہ تسلیم کرتے کہ وہ ٹھیک کہہ رہی ہے۔

میری این ایک مکمل عورت نہ سہی۔لیکن ڈسرائیلی اتنے سمجھ دار تھے کہ وہ اسے کبھی اس بات کا احساس ہی نہیں ہونے دیتے تھے۔ہنری جیمس کے قول کے مطابق ”دوسرے لوگوں سے میل ملاقات کے سلسلے میں پہلی اہم بات یہ ہے کہ ہم دوسروں کے خوش ہونے کے طریقوں میں اس وقت تک مداخلت نہ کریں۔جب تک ان کا رویہ ہمارے خوش ہونے کے طریقوں مین رکاوٹ نہ ڈالے۔“

یہ قول نہایت اہم ہے۔اس لئے مجھے دہرانے کی اجازت دیجئے

دوسرے لوگوں سے میل ملاقات کے سلسلے میں پہلی اہم بات یہ ہے کہ ہم

دوسروں کے خوش ہونے کے طریقوں میں مداخلت نہ کریں۔۔۔۔۔،

لی لینڈ فاسٹر ووڈ اپنی کتاب ''خاندان میں رہن سہن'' میں تحریر فرماتے ہیں ۔''کامیاب شادی کا راز صحیح کامیاب شادی کا راز صحیح ساتھی کے انتخاب سے بڑھ کر خود صحیح شخص بننے کی قابلیت میں پنہاں ہے۔''

چنانچہ اگر آپ اپنی ازدواجی زندگی کو مسرت بخش بنانا چاہتے ہیں تو دوسرا اصول یہ ہے

''اپنے ساتھی پر چھا جانے کی کوشش نہ کیجئے۔''

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

طلاق کا راستہ

ڈسرائیلی کا سب سے زبردست سیاسی حریف گلیڈ اسٹون تھا۔ یہ دونوں سلطنت برطانیہ سے متعلق ہر مسئلے پر ٹکراتے تھے لیکن ایک بات میں دونوں یکساں تھے یعنی دونوں کی خانگی زندگی بے حد مطمئن اور مسرت بخش تھی۔

ولیم اور کیتھرائن گلیڈ اسٹون پچاس سال تک ایک ساتھ رہتے رہے تقریبا ساٹھ سال تک دونوں ایک دوسرے کو چاہتے رہے۔ میں جب اس گلیڈ اسٹون کا تصور کرتا ہوں جو انگلستان کا بہت ہی نامور وزیراعظم تھا اور جو اپنی بیوی کا ہاتھ اپنے ہاتھوں میں تھامے ہوئے انگیٹھی کے سامنے بچھے ہوئے غالیچے پر ناچتا اور یہ گیت گاتا تھا تو میرا دل پھول کی طرح کھل اٹھتا ہے۔

میں ایک غریب خاوند ہوں
میں بھی ایک غریب بیوی ہوں
ہم دونوں غریب میاں بیوی۔
دنیا کے نشیب وفراز سے
گاتے بجاتے گزر جائیں گے۔،،

جہاں تک سیاست کا تعلق ہے۔گلیڈ اسٹون ایک آہنی مدمقابل تھے۔لیکن وہ گھر میں کبھی نکتہ چینی نہیں کرتے تھے۔اگر وہ صبح سویرے ناشتے کے لئے نیچے آتے اور انہیں پتا چلتا کہ باقی گھر والے ابھی سوئے پڑے ہیں تو وہ اپنی ناراضگی کو بڑے ہی پیارے طریقے سے ظاہر کرتے تھے۔وہ بلند آواز سے گنگنانے لگتے اور گھر کے دوسرے لوگوں کو پتہ چل جاتا کہ انگلستان کا سب سے زیادہ مصروف آدمی نیچے اکیلا ناشتے کا انتظار کر رہا ہے۔وہ گھریلو معاملات میں بڑے ٹھنڈے دل اور میانہ رو شخص واقع ہوئے تھے اور گھر کے حالات پر نکتہ چینی کرنے سے پرہیز کرتے تھے

ملکہ معظّمہ کیتھرائن کا بھی یہی اصول تھا۔کیتھرائن دنیا کی سب سے بڑی سلطنت کی حکمران تھیں۔وہ کروڑوں نفوس کی زندگی اور موت کی مختار تھیں۔بڑی ظالم اور سفاک تھیں۔وہ اپنے دشمنوں کے خلاف بہت سی بے معنی لڑائیاں لڑتی تھیں اور اپنے مخالفوں کو موت کی سزائیں دے کر گولیوں کی بوچھاڑ سے اڑا دیتیں لیکن باورچی سے اگر گوشت جل جاتا تو وہ ایک لفظ نہ کہتیں۔وہ اسی گوشت کو مسکرا کر پورے صبر و تحمل سے کھا لیتی تھیں۔اس بات پر امریکہ کے شادی شدہ اصحاب کو رشک کرنا چاہئے۔

ازدواجی زندگی کی تلخیوں کے اسباب کی سب سے بڑی ماہر خاتون ڈورتھی ڈکس فرماتی ہیں کہ امریکہ میں پچاس فی صدی سے زیادہ شادیاں ناکام رہتی ہیں اور وہ جانتی ہیں کہ اتنے رومانی خوابوں کا طلاق کی سنگین چٹانوں سے ٹکرا کر پاش پاش ہو جانے کا ایک بڑا اسبب نکتہ چینی ۔۔۔۔۔۔فضول اور دل شکن نکتہ چینی ہے۔

چنانچہ اگر آپ اپنی خانگی زندگی کو مسرت بخشنا چاہتے ہیں تو تیسرا اصول یاد رکھئے۔۔

''نکتہ چینی مت کیجئے۔''

اور اگر آپ بچوں پر نکتہ چینی کا ارادہ رکھتے ہیں تو میں آپ کو منع کرنے والا کون؟

لیکن اس سے پہلے اتنی تکلیف ضرور گوارا کیجئے کہ امریکی صحافت کے ایک شہ پارے۔''باپ کی بھول'' کا ایک بار مطالعہ کر لیجئے۔یہ تحریر پہلی مرتبہ ''پیپلز ہوم جرنل'' کے ادارے کے طور پر چھپی تھی۔ہم اس کے مصنف کی اجازت سے اسے دوبارہ شائع کر رہے ہیں۔ہم یہاں اس کی خلاصہ شدہ صورت مطبوعہ ''ریڈرز ڈائجسٹ'' نقل کر رہے ہیں۔

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

،،باپ کی بھول،،ایک ایسا ادب پارہ ہے جو خلوص جذبہ کے عروج کے وقت قلم کی نوک سے ٹپک پڑا۔ یہ قاریوں کے ذہن میں اس طرح گونجتا رہتا ہے کہ وہ اسے بار بار پڑھنے اور چھاپنے پر اصرار کرتے ہیں۔ یہ تحریر آج سے پندرہ سال پہلے کی ہے اور اس کے مصنف ڈبلیو۔لونگسٹن لارینڈ کہتے ہیں کہ یہ ہزاروں رسالوں، خانگی جرائد اور ملک بھر کے اخبارات میں بار بار چھپی ہے، اس طرح یہ غیر ملکی زبانوں میں بھی ہزاروں مرتبہ چھپ چکی ہے۔ میں نے خود ایسے ہزاروں انسانوں کو اشخاص کو اسے مزید چھاپنے کی اجازت دی ہے جو اسے سکول، گرجا یا لیکچر میں شامل کرکے پڑھنا چاہتے تھے۔ اسے بے شمار ریڈیو سے مختلف تقاریب میں نشر کیا جا چکا ہے۔ حیرانی کی بات یہ ہے کہ اس تحریر کو اسکولوں اور کالجوں کے رسالوں کے صفحات میں بار بار جگہ دی گئی ہے۔ بعض اوقات ایک چھوٹا سا شہ پارہ ہمیں چونکا دیتا ہے۔ یہ اسی قسم کا ایک شہ پارہ ہے۔

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

باپ کی بھول

ڈبلیو۔ لونگسٹن ، لارینڈ

سنو،میرے بچے ، میں تم سے اس وقت مخاطب ہوں جبکہ تم سو رہے ہو۔تم نے اپنا ایک ننھا سا ہاتھ رخسار کے نیچے رکھا ہوا ہے اور تمہارے گھنگھریالے بال تمہاری نم آلود پیشانی پر پڑے ہوئے ہیں ۔ میں چپکے سے اکیلا تمہارے گھر میں گھس آیا ہوں ۔چند منٹ پہلے میں لائبریری میں بیٹھا اخبار پڑھ رہا تھا کہ میرے دل میں اپنی ذات سے نفرت کی ایک تند لہر پیدا ہوئی میرا گلا رندھ گیا ۔ میں اپنے جرم پر شرمندگی کے احساس سے مغلوب ہو کر تمہارے بستر کے پاس چلا آیا ہوں ۔

میرے پیارے بچے ۔ یہ وہ باتیں ہیں جو میں سوچ رہا تھا۔ میں تم پر خفا ہوا ۔تم سکول جانے کے لئے لباس پہن رہے تھے کہ میں نے تمہیں ڈانٹا کہ تم نے اپنے چہرے کو اچھی طرح صاف نہیں کیا ۔تولئے کو یونہی ایک بار منہ پر پھیر کر رکھ دیا ہے ۔ اپنے جوتوں پر اچھی طرح پالش نہیں کیا ۔ میں نے تمہیں ڈانٹ پلائی ۔تم سے اپنی چند چیزیں فرش پر گر گئیں اور میں نے تمہیں برا بھلا کہا ۔

میں نے تم پر ناشتے کے وقت بھی نکتہ چینی کی ۔ میں نے کہا تم چائے وغیرہ گرا دیتے ہو ۔ روٹی کو چبائے بغیر نگل لیتے ہو ۔تم میز کے اوپر اپنی کہنیاں رکھ لیتے ہو ۔تم ڈبل روٹی کے اوپر مکھن کی بہت موٹی تہہ چڑھاتے ہو ۔تم کھیلنے کے لئے چلے اور میں اپنی گاڑی کی طرف بھاگا تو تم میری طرف مڑے ۔ اپنا کا ہاتھ اٹھا کر لہرایا اور کہا ''خدا حافظ' اب جان'' میں نے کڑھ کر جواب دیا ۔'' اپنے کندھے پیچھے کی طرف رکھو''

دوپہر کے بعد نکتہ چینی کا یہ دور پھر نئے سرے سے چلا ۔ میں سڑک پر چلا آرہا تھا ۔چھپ کر دیکھتا ہوں کہ تم اپنے گھٹنوں کے بل گولیاں کھیل رہے ہو ۔تمہاری

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

جرابیں کئی جگہ سے پھٹی ہوئی تھیں۔ میں تمہیں تمہارے ساتھی لڑکوں کے سامنے اپنے ساتھ آگے آگے لے کر چلا۔ جس سے تمہاری تحقیر ہوئی۔ میں نے تم سے کہا جرابیں بہت مہنگی ہیں۔ اگر تمہیں خود خریدنا پڑے تو تم ان کی زیادہ پروا کرو گے۔ یہ الفاظ ایک باپ کی زبان سے نکلے میرے بیٹے۔

شاید تمہیں یاد ہو۔ اس کے بعد شام کو میں اپنے کتب خانے میں پڑھنے میں مصروف تھا کہ تم جھجکتے ہوئے میرے پاس آئے اور تمہاری نظریں صاف کہہ رہی تھیں کہ تمہارے جذبات کو ٹھیس پہنچی ہے۔ میں نے اخبار کے اوپر سے تمہاری طرف جھانکا۔ تم نے میری نگاہوں سے اس مداخلت پر ناراضگی ٹپکتی دیکھی تو دروازے پر ہی رک گئے۔ میں نے جھنجلاتے ہوئے کہا کہ اب کیا چاہتے ہو؟

تم نے اپنی زبان سے کچھ نہ کہا اور جذبات سے مجبور ہو کر پورے زور سے سیدھے میری طرف بھاگتے ہوئے آئے اور آ کر اپنے ننھے ننھے بازو میری گردن میں حمائل کر دیئے اور مجھے بوسہ دیا۔

اس وقت تم نے مجھے اس جوش محبت سے بھینچا جو قدرت نے تمہارے دل میں پیدا کیا ہے اور جسے میری بے توجہی بھی کم نہ کر سکی۔ اس کے بعد تم چلے گئے اور سیڑھیوں پر زور زور سے پاؤں پٹختے ہوئے اوپر چلے گئے۔

میرے بچے، تمہارے جانے کے بعد میرا اخبار میرے ہاتھ سے گر کر چھوٹ گیا اور مجھ پر ایک عجیب احساس ندامت طاری ہو گیا۔ میں عادت سے مجبور ہو کر کیا کرتا رہا ہوں؟ تم ایک ننھے سے بچے ہو۔ میں تمہاری دل جوئی کے بدلے تم پر نکتہ چینی کرتا رہا ہوں اور تمہیں ڈانٹتا ڈپٹتا رہا۔ اس کا یہ مطلب نہیں کہ مجھے تم سے محبت نہیں۔ اس کی وجہ یہ تھی کہ میں تمہاری عمر کے مقابلے میں تم سے بہت زیادہ توقعات رکھتا تھا۔ میں تمہیں تمہاری عمر کی بجائے اپنی عمر کے گز سے ناپ رہا تھا۔

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

تمہاری سیرت میں بہت سی اچھی، عمدہ اور بہترین خوبیاں تھیں۔ تمہارا ننھا سا دل اتنا فراخ تھا جتنا پہاڑوں پر پھیلی ہوئی صبح۔ اس کا اظہار تم نے اس وقت کیا۔ جب تم چپکے سے بھاگتے ہوئے میری طرف آئے اور مجھ سے لپٹ کر، بوسہ دے کر خاموشی سے خدا حافظ کہہ کر چلے گئے۔ آج کی رات مجھے اور کسی چیز کی پروا نہیں۔ میرے بچے۔ میں اندھیرے میں تمہارے بستر کے پاس آیا ہوں۔ احساس شرمندگی سے مغلوب ہو کر تم پر جھکا ہوں۔

یہ ایک ادنی سا راضی نامہ ہے۔ مجھے معلوم تھا کہ میں یہ باتیں جاگتے میں تم سے کہتا تو تم ان کو سمجھ نہ پاتے۔ لیکن میں کل سے تمہارا صحیح معنوں میں ابا بنوں گا۔ تمہاری خوشی میری خوشی ہوگی۔ تم بیمار ہو گے تو درد میرے دل میں ہوگا۔ تم ہنسو گے تو میرا دل بھی کھل اٹھے گا۔ جب میری زبان پر غصیلے الفاظ آئیں گے تو میں اسے دانتوں سے کاٹ لوں گا۔ میں ان حروف کا وظیفہ پڑھتا رہوں گا۔

یہ تو ابھی بچہ ہے ایک ننھا بچہ۔

مجھے افسوس ہے کہ میں نے تمہیں ایک جوان آدمی تصور کیا۔ لیکن میرے بچے۔ اب مین تمہیں چارپائی پر تھکے ماندے اور سکڑے ہوئے لیٹے دیکھتا ہوں تو مجھے احساس ہوتا ہے کہ تم تو ابھی بالکل نوعمر ہو۔ ابھی کل تک تو تم اپنی ماں کی آغوش میں تھے اور تمہارا سر اس کے کندھوں پر جھکا ہوتا تھا۔ میں نے تم سے حد سے زیادہ توقع رکھی۔ ناجائز حد تک زیادہ توقع

ہر کسی کو خوش کرنے کا فوری طریقہ

لاس اینجلز کے ادارہ خانگی تعلقات کے ڈائریکٹر کا کہنا ہے،، اکثر مرد جب بیویاں چنتے ہیں تو وہ منتظمہ کی بجائے کسی ایسی عورت کو ڈھونڈتے ہیں جو دلکش ہو اور جو ان کے غرور کو ہوا دے سکے اور انہیں برتری کا احساس دلائے۔ چنانچہ دفتر کی منیجر خاتون کو ایک دفعہ تو دوپہر کے کھانے پر مدعو کیا جا سکتا ہے۔ وہ غالباً کھانا کھاتے ہوئے اپنے کالج کے ایام میں جدید فلسفے کے رجحانات کے بارے میں حاصل شدہ علم کا اعادہ کر سکتی ہے اور شاید اپنے بل کی ادائیگی کو دکرنے کے لئے زور بھی دے سکتی ہے لیکن نتیجہ یہ ہوگ کہ اس کے بعد وہ اکیلی کھانا کھایا کرئے گی کیونکہ اسے دوبارہ دعوت ہی نہیں دی جائے گی۔

اس کے برعکس ٹائپسٹ لڑکی جو اگرچہ کالج میں تعلیم نہیں پاتی رہی کھانے پر مدعو ہو تو وہ اپنے میزبان پیر نہایت پر اشتیاق نگاہیں گاڑ دیتی ہے اور بڑے جوش کے ساتھ کہتی ہے۔،، آپ مجھے کچھ اپنے متعلق بتائیے گا۔ نتیجہ یہ ہوگا کہ مدعو کرنے والا اپنے دوستوں میں بیٹھ کر کہے گا۔ کہ وہ کوئی ایسی خوبصورت تو نہیں ہے لیکن میں نے اتنی خوش گفتار لڑکی پہلے کبھی نہیں دیکھی۔

مردوں کو چاہئیے کہ وہ عورتوں کی خوش پوشی اور آرائیش کی تعریف کریں۔

تقریباً تمام مرد یہ بات جانتے ہوئے بھی فراموش کر جاتے ہیں کہ عورتیں لباس میں بے پناہ دلچسپی رکھتی ہیں۔ مثال کے طور پر ایک میاں بیوی کسی دوسرے جوڑے سے بازار میں ملتے ہیں تو وہ عورت دوسرے مرد پر شاید ہی نگاہ ڈالتی ہو گی۔ وہ عام طور سے یہ دیکھے گی کہ دوسرے مرد نے کپڑے کیسے پہنے ہوئے ہیں۔

میری دادی جان آج سے چند سال پیشتر نوے سال کی عمر پا کر اس دنیا سے چل بسیں۔ ان کی وفات سے کچھ دن پہلے ہم نے انہیں ان کی ایک تصویر دکھائی

جو تیس بتیس سال پہلے لی گئی تھی۔ ان کی نظر بہت زیادہ کمزور تھی۔ وہ تصویر کو اچھی طرح دیکھ نہ سکیں اور انہوں نے جو سوال پوچھا وہ یہ تھا۔،، اس وقت میں نے کیسا لباس پہن رکھا تھا،،۔ ذرا خیال کیجئے کہ ایک بوڑھی عورت اپنی عمر کے آخری ایام میں صاحب فراش ہے۔ اپنی سو سالہ عمر کے بوجھ سے اس کی کمر دوہری ہوگئی ہے۔ اس کا حافظہ یہاں تک جواب دے چکا ہے کہ وہ اپنی لڑکیوں کو بھی اچھی طرح نہیں پہچان سکتی۔ لیکن وہ اب بھی یہ معلوم کرنے کی مشتاق ہے کہ اس نے تیس سال پہلے کس قسم کا لباس پہن رکھا تھا۔ جس وقت اس نے یہ سوال کیا تو میں اس کے بستر کے پاس کھڑا تھا۔ اس واقعے نے میرے دل پر جو نقش چھوڑا وہ کبھی مٹ نہیں سکتا۔

جو مرد حضرات یہ کتاب پڑھ رہے ہیں۔ شاید انہیں یہ بالکل یاد نہ ہو کہ انہوں نے آج سے پانچ سال پہلے کسی موقع پر کونسا سوٹ یا قمیض پہن رکھی تھی اور انہیں اس کی ضرورت بھی نہیں لیکن عورتوں کا معاملہ اس سے بالکل مختلف ہے۔ ہم مردوں کو خاص طور سے یہ بات یاد رکھنی چاہیئے۔ فرانس کے اونچے طبقے کو خاص طور سے یہ تربیت دی جاتی ہے کہ وہ خواتین کے فراک یا ٹوپی کی تعریف نہ صرف ایک بار کریں بلکہ بار بار کریں اور پانچ کروڑ فرانسیسیوں کا یہ طریقہ ہمیشہ اچھے نتائج پیدا کرتا رہا ہے۔

میرے کاغذات میں ایک کہانی ہے جو میرے خیال مین بالکل ہی من گھڑت ہے۔ لیکن چونکہ اس میں حقیقت بیان کی گئی ہے اس لئے میں اسے یہاں نقل کرتا ہوں۔

اس افسانے کے مطابق ایک کسان عورت نے رات کے کھانے کے بجائے گھر کے مردوں کے سامنے گھاس کا بڑا سا ڈھیر لگا دیا۔ انہوں نے پوچھا کہ تو پاگل تو نہیں ہوگئی؟ اس نے جواب دیا میرا خیال تھا کہ تم لوگوں کو یہ ڈھیر بالکل

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

دکھائی نہیں دے گا۔ میں گزشتہ پچاس برسوں سے تم مردوں کے لئے کھانا بناتی آ رہی ہوں۔ اس تمام عرصے میں تم تمام لوگوں کی زبان سے میں نے ایک لفظ بھی نہیں سنا کہ جس سے ظاہر ہو کہ تم گھاس نہیں کھا رہے ہو بلکہ کھانا کھا رہے ہو۔ کیا آج تم اس طرح چپ چاپ گھاس نہیں کھا سکتے جس طرح ہر روز کھانا کھاتے ہو۔

"

ماسکو اور سینٹ پیٹرزبرگ کے عیاش نواب اور جاگیردار کہیں بہتر اخلاق کے مالک تھے زار روس کے عہد میں اونچے طبقوں میں رواج تھا کہ وہ کھانا کھا چکتے تو جو باورچی کھانا لاتا۔ وہ اس کا شکریہ ادا کرتے۔

آپ اپنی بیوی کو باورچی سے بھی کم تر کیوں سمجھتے ہیں؟ آئندہ وہ آپ کے سامنے بھنا ہوا مرغ بطور تحفہ پیش کرے تو آپ بھی اسی اصول پر عمل کیجیے اسے یہ احساس دلایئے کہ آپ گھاس نہیں کھا رہے یا بقول ٹیکساس گائینن ،، ننھی لڑکی کی طرف بڑا سا ہاتھ بڑھایئے،،

آپ اس اصول پر چلنے کا ارادہ کر لیجیے اور اپنی بیوی پر یہ واضح کر دیں کہ وہ آپ کی مستوں کا سرچشمہ ہے۔ ڈسرائیلی جیسا سیاست دان انگلستان نے شاید ہی پیدا کیا ہو لیکن ہم دیکھ چکے ہیں کہ وہ دنیا کو یہ بتانے میں شرم محسوس نہیں کرتا کہ وہ اپنی بیوی کا کس قدر ممنوں ہے۔

چند دن ہوئے میں نے ایک رسالے مین ایڈی کینز کا ایک بیان پڑھا جو اس نے ایک اخباری نمائندے کو ملاقات میں دیا تھا۔ اس نے کہا ہے کہ میں دنیا کے مقابلے میں اپنی بیوی کا زیادہ احسان مند ہوں۔ میری نوجوانی کے دنوں مین وہ میری بہترین ساتھی تھی۔ وہ مجھے راہ راست سے بھٹکنے نہ دیتی تھی۔ شادی کے بعد اس نے ہر ممکن طریقے سے روپیہ بچایا اور تجارت مین لگایا اور منافع حاصل کر کے

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

اسے دوبارہ تجارت میں لگایا۔اس نے میری تقدیر چمکا دی ہم ارے پانچ پیارے پیارے بچے ہیں ۔اس نے میرے لیے نہایت عجیب وغریب گھر بنا دیا ہے ۔اگر میں کوئی کامیابی حاصل کروں تو داد اسی کو دیجیے

ہالی وڈ میں شادی ایک ایسا خطرناک کھیل ہے کہ لندن کے رئیس بھی یہ جوا کھیلتے ہوئے گھبرائیں گے ۔وہاں کی شادیوں میں سے ایک کامیاب شادی وارنر بیکسٹر کی ہے۔سابقہ مشہور اداکارہ وینی فرائڈ برائی سن نے شادی کے بعد اداکاری کو خیر باد کہہ دیا۔لیکن اس کی قربانی اس کی مسرت میں خلل انداز نہیں ہوئی۔بیکٹر لکھتے ہیں کہ اس میں شک نہیں کہ میری بیوی اداکاری کی شہرت سے محروم ہوگئی۔لیکن میں نے اسے یہ احساس دلانے کی ہمیشہ کوشش کی ہے کہ میں اس کا نہایت قدردان ہوں ۔عورت کو اپنے خاوند کی ذات سے اسی وقت سچی خوشی نصیب ہوتی ہے جبکہ وہ اس کی صحیح قدردانہ اورتعریف وتحسین کرے۔اگر مرد اپنی محبت اورقدردانی میں مخلص ہے تو اسے بھی معاوضے میں سچی اور پرخلوص محبت ملے گی۔سنا آپ نے؟

چنانچہ اگر آپ اپنی گھریلو زندگی کو مسرتوں کا سرچشمہ بنانا چاہتے ہیں تو چوتھ اورنہایت اہم اصول یہ ہے

''خلوص نیت سے داد دیجیے۔''

عورت ان چیزوں کی بڑی قدر کرتی ہے

ابتداء ہی سے پھولوں کو محبت کی زبان سمجھا گیا ہے۔ان پر کچھ ایسا خرچ بھی نہیں آتا۔اپنے موسم تو یہ بالکل ہی سستے مل جاتے ہیں اور اکثر ہر بازار کی نکڑ پر بکا کرتے ہیں۔لیکن جب یہ دیکھا جائے کہ عام خاوند نرگس کے پھولوں کا کوئی گچھا شاذ ہی گھر لے جاتا ہے تو اس پہ گمان گزرتا ہے جیسے یہ پھول سونے سے بھی مہنگے تھے یا اتنے نایاب تھے۔ جتنے کوہ آلپس کی چوٹیوں پر اگنے والے پھول۔

آخر آپ اس وقت بھی تو پھول لے ہی جاتے ہیں۔ جب آپ کی بیوی بیمار ہو کر اسپتال چلی جاتی ہے۔ بیمار ہونے سے پہلے ہی اس کے لئے پھولوں کے نزرانے کیوں نہ پیش کئے جائیں۔آپ کل شام ہی اس کے لئے گلاب کے چند پھول کیوں نہ لے جائیں۔آپ تجربہ ہی کر دیکھیں، پھر دیکھئے کیا ہوتا ہے۔

اپنی مصروفیات کے باوجود جارج ایم کوہان اپنی والدہ کے آخری دم تک ہر روز ایک مرتبہ انہیں ٹیلی فون ضرور کیا کرتے تھے۔آپ سوچتے ہوں گے کہ وہ ہر روز کوئی نہ کوئی چونکا دینے والی خبر سناتے ہوں گے۔جی نہیں۔معمولی توجہ کی اہمیت یہ ہے کہ اس سے آپ کے محبوب کو احساس ہو جاتا ہے کہ آپ کو اس سے سچ مچ محبت ہے۔آپ اس کو ہر وقت یاد رکھتے ہیں۔آپ اسے خوش کرنا چاہتے ہیں اور آپ کو اس کی خوشی اور بھلائی عزیز ہے۔آپ دلی طور پر چاہتے ہیں کہ وہ خوش و خرم رہے۔

عورتیں یوم پیدائش اور برسیوں کو بہت زیادہ اہمیت دیتی ہیں اگر مردوں کو خاص خاص تاریخیں یاد نہ ہوں تو ہم زندگی بھر بہت سی خطرناک غلطیاں کرتے رہیں۔سب تاریخوں سے چند بہت اہم ہوتی ہیں۔مثلاً ۱۸۵۷ء یا ۱۹۴۷ء۔لیکن ان سے اہم تاریخیں بیوی کی پیدائش اور شادی کی تاریخیں ہیں۔مرد چاہے تو بیوی کی پیدائش کا دن فراموش کر سکتا ہے لیکن شادی کی تاریخ کو بھلا کر اس کا گزارہ نہیں

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

ہو سکتا۔

شگاگو کے نامور جج جوزف شباتھ، جنہوں نے طلاق کے پچاس ہزار مقدموں کا فیصلہ کیا اور جنہوں نے دو ہزار جوڑوں مین صلح وصفائی کرا دی فرماتے ہیں ۔"ازدواجی زندگی کی تلخیوں کی بنیاد اکثر معمولی باتیں ہوتی ہیں ۔۔۔۔اسی طرح یہ ذراسی بات کہ خاوند اپنے کام پر جانے لگے تو اس کی بیوی اسے الوداعی سلام کہہ دے۔ بے شمار شادیوں کو تباہ ہونے سے بچا سکتی ہے۔"

رابرٹ براؤننگ کی زندگی اپنی بیوی الزبتھ براؤننگ کے ساتھ نہایت ہی مسرت بخش طریقے سے گزری اور یہ تاریخ کی ایک مثالی ازدواجی زندگی تھی ۔وہ اپنی محبت کو زندہ اور تازہ رکھنے کے لئے ہر موقع پر اپنی بیوی کو خراج تحسین پیش کرنے اور اس کی طرف خاص توجہ دینے سے کبھی نہ چوکتے تھے۔

الزبتھ براؤننگ جب اپاہج ہو گئیں تو براؤننگ اس کے ساتھ اس طرح پیش آتے تھے کہ ایک مرتبہ الزبتھ نے اپنی بہنوں کو لکھا ۔،،اور اب میں حیران ہونے لگی ہوں کہ کیا میں سچ مچ کی کوئی فرشتہ ہوں۔،،

اکثر مرد روزمرہ کی ان ادنی توجہات کی قدرو قیمت سے واقف نہیں ۔ شادی کا اصلی مطلب یہی ہے۔ادنی اور معمولی واقعات کا ایک طویل سلسلہ۔اور وہ جوڑا کبھی خوش نہیں رہ سکتا۔جو اس اصول کی طرف توجہ نہیں دیتا۔ایڈنا سنٹ ونسنٹ ملے نے ایک مرتبہ اپنے ایک مختصر سے گیت میں اس اصول کو یوں بیان کیا۔

،،میری سیہ بختی یہ نہیں کہ محبت جاتی رہی

لیکن مصیبت یہ ہے کہ نہایت معمولی باتوں نے محبت کو ہڑپ کر لیا۔،،

یہ الفاظ یاد رکھنے کے قابل ہیں ۔رینو میں عدالتیں ہفتے میں چھ دن طلاق دینے میں مصروف رہتی ہیں ۔ ہر دس منٹ میں ایک طلاق کا اعلان کر دیا جاتا ہے۔

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

آپ کے خیال میں اتنی شادیوں میں سے کتنی شادیاں کسی اہم وجہ سے ٹوٹیں۔ میرا دعوی ہے کہ بہت ہی کم۔ اگر آپ اس عدالت میں کچھ دن رہ سکیں اور طلاق لینے دینے والے میاں بیوی کے بیانات سنیں تو آپ کو احساس ہوگا کہ واقعی ہی ان کی محبت کو معمولی باتوں نے ہڑپ کر لیا۔،،

اپنی جیب سے چاقو نکال کر مندرجہ ذیل الفاظ کو ابھی کاٹ لیجئے اور اپنی ٹوپی یا آئینہ میں چسپاں کر لیجئے تا کہ روزانہ صبح شیو بناتے وقت یہ تحریر آپ کی نظروں سے گزرے۔

''میں اس دنیا میں پھر نہیں آؤں گا۔ اس لئے اگر میں کسی انسان کے ساتھ کوئی بھلائی کر سکتا ہوں یا اس پر کوئی مہربانی کر سکتا ہوں تو مجھے ضرور کرنی چاہیئے۔ مجھے اسے التوا میں نہیں ڈالنا چاہیئے اور نہ ہی اسے فراموش کرنا چاہیئے۔ کیونکہ میں اس دنیا میں پھر نہیں آؤں گا۔،،

چنانچہ آپ اگر اپنے گھر کو مسرتوں کا سرچشمہ بنانا چاہتے ہیں تو پانچواں اصول یہ ہے۔

جس موقع پر بھی آپ اپنے ساتھی پر توجہ دے سکیں ضرور دیجئے۔،،

اگر آپ مسرت چاہتے ہیں تو یہ بات نہ بھولئے

والٹر ڈیمروش نے امریکہ کے بہت بڑے مقرر اور امریکہ کی صدارت کے امیدوار، مسٹر جیمز۔ جی۔ بلین کی بیٹی سے شادی کی۔ ان کی پہلی ملاقات اینڈریو کارنیگی کے گھر واقع اسکاٹ لینڈ میں ہوئی تھی۔ اس وقت سے آج تک وہ برے آرام اور مسرت کی زندگی گزار رہے ہیں۔

ان کی مسرت کا راز کیا ہے؟

مسز ڈیمروش فرماتی ہیں۔،، میں صحیح انتخاب کے بعد جس چیز کو ازدواجی زندگی میں اہمیت دیتی ہوں وہ اخلاق ہے۔ نوجوان بیویوں کو چاہئیے کہ وہ اپنے خاوند کے ساتھ اسی اخلاق سے پیش آئیں۔ جس سے وہ اجنبی مردوں کے ساتھ پیش آتیں ہیں۔ ہر مرد ترش روئی سے دور بھاگتا ہے۔،،

سخت کلامی محبت کے لئے زہر کا حکم رکھتی ہے۔ ہر فرد اس حقیقت سے آشنا ہے۔ لیکن کتنے افسوس کی بات ہے کہ ہم اپنے عزیزوں کے مقابلے میں اجنبیوں سے زیادہ نرمی سے بات کرتے ہیں۔

ہم کسی اجنبی سے یہ کہنے کی جرات نہیں کرتے کہ آپ پھر وہی پرانا قصہ لے بیٹھے ہین۔ ہم اپنے دوستوں کے خطوط اجازت کے بغیر نہیں پڑھتے اور ان کے ذاتی راز کرید نے کی کوشش نہیں کرتے۔ لیکن ہم اپنے عزیز و اقربا کی معمولی خامیوں پر بھی ان کی توہین کرنے سے گریز نہیں کرتے۔

ڈورتھی ڈکس کا قول ہے۔ یہ ایک حیران کن اور سچی حقیقت ہے کہ ہمارے اپنے گھر کے افراد ہی ہمارے متعلق خاص طور سے رزیل اور ہتک آمیز باتیں کرتے ہیں اور ہمارے جزبات کو ٹھیس پہنچانے سے احتراز نہیں کرتے۔،،

ہنری کلے رزفرماتے ہیں۔ اخلاق اس روحانی صلاحیت کا نام ہے جو

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

دروازے کی لنگستگی کو نظر انداز کر کے اسکے پار صحن میں کھلے ہوئے پھولوں کو دیکھ لیتی ہے۔''

ازدواجی زندگی کے لئے اخلاق کی وہی اہمیت ہے جو موٹر کے لئے تیل کی ہوتی ہے۔ناشتے کی میز کے شہزادے مسٹر ہومز گھر والوں پر بالکل رعب نہ جماتے تھے،وہ اس قدر بردبار واقع ہوئے تھے کہ وہ اپنی ہر ذاتی تکلیف رنج اور افسردگی کو گھر والوں سے چھپانے کی کوشش کیا کرتے تھے۔وہ فرماتے تھے کہ اپنی ذاتی تکلیفوں کو خاموشی سے کیوں نہ برداشت کیا جائے۔

یہ تھا مسٹر ہومز کا رویہ اپنے گھر والوں کے ساتھ۔لیکن ایک عام مرد کیا کرتا ہے؟ دفتر میں کام خراب ہو جائے،کوئی گاہک ہاتھ سے نکل جائے اپنے افسر سے جھڑکیاں سننی پڑیں،سر میں درد ہونے لگے یا ساڑھے پانچ بجے والی گاڑی چھوٹ جائے تو اس کا پارہ فوراً چڑھ جاتا ہے۔غصے میں بھرا ہوا گھر آتا ہے اور بلا تامل گھر والوں سے اس کا بدلہ نکال لیتا ہے۔

لینڈ میں رواج ہے کہ گھر میں داخل ہونے سے پہلے لوگ اپنے جوتے دہلیز پر اتار کر رکھ دیتے ہیں۔خدا کی قسم اگر ہم ہالینڈ والوں سے سبق سیکھنے کی کوشش کریں تو اپنے گھروں میں داکل ہونے سے پہلے ہم دن بھر کی رنجشوں اور تلخیوں کو جوتیوں کی طرح گھر کے باہر ہی چھوڑ آیا کریں۔

ایک مرتبہ ولیم جیمز نے ایک مقالہ لکھا۔جس کا عنوان تھا،،انسانوں کی ایک خاص بے بصری۔،،۔آپ اپنے شہر کی پبلک لائبریری میں جانے کی زحمت گوارا کریں اس مقالے کا مطالعہ کریں تو یقیناً آپ بہت کچھ حاصل کریں گے۔وہ لکھتے ہیں ہم اس مقالے میں جس بے بصری کا ذکر کر رہے ہیں۔اس کے ہم سب شکار ہیں اور وہ یہ ہے کہ ہم دوسرے جانداروں اور انسانوں کے جذبات کی طرف

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

سے آنکھیں بند کر لیتے ہیں اوران کے احساسات کونہیں دیکھتے۔''

سچ مچ ہم اسی اندھے پن میں مبتلا ہیں۔ہم میں سے اکثر مرد اپنے گاہک سے تلخ ملامی کرتے ہوئے گھبراتے ہیں اوراپنے تاجر پیشہ ساتھیوں سے سخت کلام کرتے ہوئے گھبراتے ہیں لیکن اپنی بیویوں پر غراتے ہوئے ذرا بھی نہیں سوچتے۔ حالانکہ ان کی مسرت اور شادمانی کے لئے تجارت کے مقابلے میں ازدواجی اور گھریلو زندگی کہیں زیادہ اہم اور نازک ہے۔

ایک عام شادی شدہ آدمی اگر گھر میں پرسکون زندگی بسر کر رہا ہے۔تو سمجھ لینا چاہئیے کہ وہ اس افضل اور اکمل انسان سے کہیں زیادہ بہتر اور کہیں خوش نصیب ہے جوتنہا رہتا ہے

روس کے ایک عظیم ناول نویس ترگنیف تمام مہذب دنیا میں ہر دل عزیز تھے۔پھر بھی کہا کرتے تھے دنیا میں اگر مجھے ایسی عورت نصیب ہو جائے جسے میرے گھر میں دیر سے آنے کا افسوس ہوتو میں اسے حاصل کرنے کے لئے اپنی تمام قابلیت اوراپنی تمام تصانیف قربان کرنے کوتیار ہوں۔''

تو سوال یہ ہے کہ شادی کی کامیابی کہاں تک ممکن ہے؟ہم پہلے بتا چکے ہیں کہ ڈورتھی کے خیال میں نصف سے زیادہ شادیاں ناکام رہتی ہیں،ڈاکٹر پال پوپ نو کا خیال اس کے برعکس ہے۔''کسی دوسرے کام کے مقابلے میں مرد کے لئے شادی میں کامیاب ہونے کے امکانات زیادہ ہیں پرچون فروشی کرنے والے لوگوں میں سے ستر فی صدنا کام رہتے ہیں۔لیکن شادی کرنے والے ستر فی صدی مرد وزن کامیاب رہتے ہیں۔

ڈورتھی ڈکس کے بیان کا خلاصہ یہ ہے۔۔شادی کے مقابلے میں ہماری پیدائش اورموت ادنی معاملات ہیں۔اس راز کو کوئی عورت نہیں پاسکتی کہ ایک مرد

اپنے گھر کو بہتر بنانے کے لئے اتنی کوشش کیوں نہیں کرتا جتنی وہ اپنے کاروبار یا پیشے کو بہتر بنانے کے لئے کرتا ہے۔

اگر چہ مطمئن بیوی اور امن ومسرت سے پر گھر کی قیمت ایک مرد کے لئے لاکھوں روپے کمانے سے بھی زیادہ ہے۔لیکن سو میں سے ایک مرد بھی اپنی ازدواجی زندگی کو کامیاب بنانے کے لئے کبھی سنجیدگی سے غور نہیں کرتا اور دل سے کوشش نہیں کرتا۔ وہ اپنی زندگی کی سب سے اہم چیز کو اتفاق پر چھوڑ دیتا ہے۔وہ ازدواجی اور گھریلو زندگی کی کامیابی یا شکست کا دارومدار محض اتفاق پر چھوڑ دیتا ہے۔عورتیں یہ سمجھنے سے قاصر ہیں کہ مرد ان پر حکمت عملی سے قابو کرنے سے گریزاں کیوں کرتے ہیں ۔ حالانکہ عورت پر سختی کرنے کی بجائے نرمی کا برتاؤ کرنے میں ان کو فائدہ ہی فائدہ ہے۔

ہر خاوند جانتا ہے کہ وہ اپنی بیوی کو خوش کرکے اس سے بلا زحمت کام لے سکتا ہے۔اسے معلوم ہے کہ اگر وہ اس کی ذراسی بھی تعریف کرے اور سرسری طور پر بھی یہ کہے کہ وہ بہت اچھی منتظمہ ہے۔وہ اس کی بہت زیادہ مدد کرتی ہے تو وہ اس پر جان چھڑ کنے کو تیار ہو جاتی ہے۔مرد کو پتا ہے کہ وہ اپنی بیوی سے اتنی بات کہہ دے کہ تم گزشتہ برس والے لباس میں بہت بھلی اور خوبصورت لگتی ہو تو وہ پیرس کے جدید سے جدید فیشن پر لات مار دے گی۔اور ہر خاوند اس حقیقت سے پوری طرح آگاہ ہے کہ وہ ایک بوسے سے اپنی بیوی کی آنکھیں اس وقت تک بند کرسکتا ہے کہ وہ چمگادڑ کی طرح دن کو بھی دیکھنا بند کردے اور اگر وہ اس کے ہونٹوں کو اپنے گرم ہونٹوں سے مس کردے تو وہ گونگے کی طرح خاموش ہو جاتی ہے۔،،

ہر بیوی اس بات سے آگاہ ہے کہ اس کا خاوند مذکورہ صفات سے آگاہ ہے، کیونکہ بیوی خود خاوند کو بتاتی ہے کہ اس سے اس طرح کام لیا جاسکتا ہے۔وہ کبھی یہ

فیصلہ نہیں کر پاتی کہ اپنے خاوند سے نفرت کرے یا اس کی پوجا کرے، کیونکہ ہوتا یہ ہے کہ وہ اس سے لڑتا جھگڑتا ہے اور اس کا خمیازہ گھٹیا، بے ذائقہ کھانے، روپے کے نقصانات، نئے نئے فراک اور زیورات کی خریداری کی صورت میں بھگتتا ہے۔ لیکن بیوی کی ذرا سی خوشامد نہیں کرتا۔ اس سے وہ سلوک نہیں کرتا جس کی وہ ہروقت ملتجی رہتی ہے۔،

چنانچہ اگر آپ اپنی ازدواجی زندگی کو مسرت بخشنا چاہتے ہیں تو چھٹا اصول یہ ہے

''اخلاق سے پیش آیئے۔''

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

از دواجی مسائل سے بے خبری

بیوریو آف سوشل ہائیجین کی ناظم اعلیٰ ڈاکٹر کیتھرائن ڈیوس نے ایک مرتبہ ہزاروں شادی شدہ عورتوں سے درخواست کی وہ چند سیدھے سادے سوالات کے آزادانہ جوابات دئیں۔ نتیجہ نہایت ہی چونکا دینے والا برآمد ہوا۔ یہ نتیجہ امریکہ کے عام بالغ مرد کی جنسی ناآسودگی پر اس قدر افسوسناک تبصرہ تھا کہ باور نہ آتا تھا۔ انہوں نے ہزارہا عورتوں کے جوابات کا جائزہ لینے کے بعد جو نتیجہ حاصل کیا اسے بلا جھجک شائع کر دیا۔ انہوں نے اعلان کیا کہ ہمارے ملک میں طلاق کا ایک بڑا سبب جنسی معاملات سے بیخبری ہے

اس تحقیق کی تصدیق جی۔ وی ہیملٹن نے بھی کی ہے۔ انہوں نے ایک سو مرد اور ایک سو عورتوں کی ازدواجی زندگی کے مطالعے میں چار سال صرف کئے۔ انہوں نے مردوں اور عورتوں سے ان کی باہمی زندگی سے متعلق فرداً فرداً چار سو سوال پوچھے اور ان کے مسائل پر تفصیل سے بحث کی کہ اس تحقیق کو اس قدر اہم تصور کیا گیا کہ بہت سے خدمت خلق کرنے والوں نے اس کی مالی مدد کی۔

اچھا تو اس مسئلہ ازدواج کی کونسی کل ٹیڑھی ہے۔۔۔۔ ڈاکٹر ہیملٹن رقم طراز ہیں۔ "کوئی متعصب اور بے رحم ماہر امراض النفس ہی یہ کہہ سکتا ہے کہ ازدواجی ناچاقیوں کا سرچشمہ جنسی ناموافقت نہیں۔ بہر حال جن ناچاقیوں کی دوسری وجوہات ہیں۔۔۔ انہیں بیشتر صورتوں میں نظر انداز کیا جا سکتا ہے۔۔ بشرطیکہ جنسی تعلقات تسلی بخش ہوں۔"

لاس اینجلز کے ادارہ خانگی تعلقات کے انچارج، ڈاکٹر پال پوپ تو نے ہزاروں شادیوں کا جائزہ لے اور وہ خانگی زندگی کے متعلق امریکہ کے سب سے زیادہ باخبر شخص ہیں۔ ان کے خیال میں شادی کی ناکامی کے عام طور سے چار

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

اسباب ہیں جو ترتیب وار حسب ذیل ہیں۔

ا۔جنسی ناموافقت

۲۔فرصت کا وقت گزارنے پر اختلاف رائے۔

۳۔مالی مشکلات

۴۔ذہنی، جسمانی یا جذباتی بے اعتدالیاں۔

غور کیجئے کہ جنس کا درجہ اول آتا ہے اور حیرانی کی بات یہ ہے کہ مالی مشکلات تیسرے درجے پر ہیں۔

مسائل طلاق کے تمام ماہرین اس بات پر متفق ہیں کہ جنسی موافقت کی اشد ضرورت ہے۔مثال کے طور پر آج سے چند سال پیشتر سنسنائی کی خانگی تعلقات کی عدالت جج ہوف مین نے ہزارہا خانگی المیوں کی دردناک داستانیں سن چکنے کے بعد اعلان کیا۔،،دس میں سے نو طلاقوں کا سبب جنسی مشکلات ہیں۔،،

مشہور ماہر نفسیات جان۔بی۔واٹسن فرماتے ہیں۔،،زندگی کا سب سے اہم مسلہ جنس ہے۔اکثریت کا اس پر اتفاق ہے کہ مرد وعورت کی کشتی مسرت اکثر اوقات اسی چٹان سے ٹکرا کر پاش پاش ہو جاتی ہے۔،

بہت سے پیشہ ور ڈاکٹروں نے بھی میری جماعت کے سامنے یہ الفاظ کئی بار دہرائے ہیں۔لہذا یہ امر کس قدر افسوسناک ہے کہ آج بیسویں صدی میں بھی بے شمار کتب اور بے انتہا تعلیم و تربیت کے باوجود بے شمار شادیاں اور زندگیاں انسان کی بنیادی اور فطری جبلت سے بے خبری کی نذر ہو جاتی ہیں۔

پادری بٹر فیلڈ نے اٹھارہ سال وعظ و تلقین کرنے کے بعد شہر نیویارک کی گھریلو تعلقات کی انجمن کی قیادت کرنے کے لئے اپنے منبر کو خیر باد کہہ دیا اور اتنے نوجوان مردوں اور عورتوں کو ازدواجی رشتے میں منسلک کیا۔جتنا کہ ایک انسان حتی

الامکان کرسکتا ہے۔ان کا فرمود ہے۔''میں نے پادری کی حیثیت سے خدمت سر انجام دینا شروع کی تو بہت جلد مجھ پر یہ حقیقت واضح ہوگئی کہ آزادی انتخاب اور نیک نیتی کے باوجود لوگ شادی کی دیوی کی بھینٹ چڑھتے ہیں وہ جنسی تعلقات سے بے خبر ہوتے ہیں

IqbalCyberLibrary.net All rights reserved. ©2002-2006
KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

جنسی تعلقات سے بے خبری

اس سلسلے میں وہ مزید رقم طراز ہیں۔اس حقیقت کو ذہن میں رکھیئے کہ ہم اکثر و بیشتر شادی کی کامیابی اتفاقات اور قسمت پر چھوڑ دیتے ہیں۔یہ تو معجزہ ہے کہ طلاق کی شرح سولہ فی صدی ہے۔اصلیت یہ ہے کہ لاتعداد مرد اور عورتیں برائے نام ہی شادی شدہ ہیں،وہ کسی وجہ سے ایک دوسرے سے علیحدگی اختیار نہیں کر سکتے اور ایک قسم کے جہنم میں ایک ساتھ رہنے پر قانع ہیں۔،،

مسٹر بٹر فیلڈ فرماتے ہیں۔اتفاقات کی بدولت شاذو نادر ہی کوئی شادی کامیاب ہوتی ہے۔شادی کے لئے تو پوری ذہانت اور توجہ سے لائحہ عمل تیار کرنے کی ضرورت ہوتی ہے۔،،

شادی کی منصوبہ بندی میں امداد دینے کے لئے ڈاکٹر بٹر فیلڈ کئی سال سے اس اصول کی پابندی کرتے چلے آئے ہیں کہ جو جوڑا شادی کرانے کے لئے ان کے پاس آئے وہ انہیں اپنے مستقبل کے متعلق منصوبوں پر آزادانہ بحث و تمحیص کی اجازت دیں۔اپنے مباحثوں کی بناء پر انہوں نے یہ نتیجہ اخذ کیا کہ شادی کے شائق نوجوان مرد و عورت اکثر و بیشتر ازدواجی مسائل سے بے خبر ہوتے ہیں۔

ڈاکٹر بٹر فیلڈ فرماتے ہیں۔،،ازدواجی زندگی میں جنسی تسکین بہت اہم چیز ہے،جب تک جنسی موافقت تسلی بخش نہ ہو۔دوسری کوئی بات بھی قابل اطمینان نہیں ہوسکتی۔،،

لیکن یہ موافقت کس طرح تلاش کی جائے؟

اس اصول کا جواب بھی ڈاکٹر بٹر فیلڈ ہی کی زبانی سنئے۔جذبات کو دبانے کی بجائے ازدواجی زندگی کے حقائق اور رجحانات پر ٹھنڈے دل سے غور کرنے کی قابلیت پیدا کرنی چاہیئے۔اس قابلیت کے حصول کا بہترین طریقہ صرف ایک ہے

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

اور وہ یہ ہے کہ اس مسئلے پر کسی ایسے مصنف کی کتاب کا مطالعہ کیا جائے جس کا علم وسیع اور گہرا ہو اور جو صحیح ذوق کا مالک ہو۔"

چنانچہ ازدواجی زندگی کو مسرت بخش بنانے کا ساتواں اصول یہ ہے۔

"شادی کے جنسی پہلو پر کسی اچھی سی کتاب کا مطالعہ کیجئے"

جنس کا علم کتابوں سے کیوں سیکھا جائے؟ آج سے چند سال پیشتر کولمبیا یونیورسٹی نے مشہور ماہرین تعلیم کو کالج کے طلبہ کے مسائل جنس وشادی پر بحث کرنے کے لئے مدعو کیا اس اجتماع میں ڈاکٹر پوپ نو نے کہا۔ طلاق کی شرح کم ہو رہی ہے۔ اس کا ایک سبب یہ ہے۔ کہ لوگ جنس اور شادی کے مسائل پر اعلیٰ کتابوں کا مطالعہ کرنے لگے ہیں۔

چنانچہ میں ایمانداری سے محسوس کرتا ہوں کہ جس باب کا مقصد ازدواجی زندگی کو مسرت بخش بنانا ہو۔ اسے ایسی چند کتابوں کی سفارش کئے بغیر ختم نہیں کرنا چاہئیے۔ جن میں اس قسم کے نازک مسئلے پر آزادانہ اور سائنٹفیک انداز میں بحث کی گئی ہو۔

Sex Factor in Marriage.

By......Helena Wright

اس کتاب میں بڑی تفصیل سے یہ بتایا گیا ہے کہ کس طرح شادی شدہ لوگ خوشگوار اور کامیاب جسمانی تعلقات قائم رکھ سکتے ہیں۔

Psychology of sex.by havel ock ellis

sexual Side of Marriage by.....m.j .exener

شادی کے جنسی مسائل پر ایک ٹھوس اور میانہ رو کتاب۔

Hygien of Marriage by i. e. Hytton

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

یہ کتاب شادی کو جنسی لحاظ سے کامیاب بنانے کے لئے قابل عمل طریقے بتانے میں حکم کا درجہ رکھتی ہے۔

Married love ....By marie . c. stops

اس کتاب میں ازدواجی رشتوں پر بڑی بے باک بحث کی گئی ہے۔

A Marriage Manual ....By .x. a .Stone

شادی اور جنس پر ایک مددگار کتاب جس سے ہر وقت مدد لی جاسکتی ہے۔

شادی اور کامیابی ـــــــ مصنف یوسٹس چیسر

کتاب شادی اور کامیابی کے متعلق وثوق سے یہ کہا جاسکتا ہے، کہ اس کا مطالعہ انسانی برتاؤ کے بہت سے بند دروازے کھولتا ہے اور ازدواجی زندگی کو کامیاب بنانے میں بہت مددگار ثابت ہوسکتا ہے۔

۸۔جنس اور محبت مصنفہ کینتھ واکر، پیٹر فلیچر، مترجم، سید قاسم محمود۔

جنس کا جسمانی پہلو مصنف کینتھ واکر، مترجم، سید قاسم محمود

پرانے چرز عمل کے ردعمل کے طور پر ہر طرف جنس جنس کا جو غلغلہ بپا ہے یہ کتابیں اس کا شافی جواب پیش کرتی ہیں، ان کتابوں میں ایسی جامع، دل نشیں اور صحت افزاء بحث ہے کہ ہمارے معاسرے کے لئے کسی نعمت سے کم نہیں

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

یاددہانی

گھریلوزندگی کومسرت بخش بنانے کے سات اصول

پہلا اصول۔۔ ہرگز ہرگزعیب جوئی نہ کیجئے

دوسرا اصول۔۔ اپنے ساتھی کونیچا دکھانے کی کوشش مت کیجئے۔

تیسرا اصول۔۔ نکتہ چینی نہ کیجئے

چوتھا اصول۔۔ خلوص دل سے داد دیجئے

پانچواں اصول۔۔ جس موقع پر بھی آپ اپنے ساتھی پرتوجہ دے سکیں۔ضروردیجئے۔

چھٹا اصول۔۔ اخلاق سے پیش آئیے۔

ساتواں اصول۔۔ شادی کے جنسی پہلو پرکسی اچھی سی کتاب کا مطالعہ کیجئے۔

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

☆

امریکن میگزین نے اپنے جون ۱۹۳۳ء کے شمارہ میں ایلیٹ کروزر کا مقالہ شادیاں ناکام کیوں رہتی ہیں شائع کیا تھا۔اس مقالے میں ایک سوال نامہ دیا گیا تھا جسے ہم نیچے نقل کر رہے ہیں۔آپ ان سوالوں کا جواب دینے کی کوشش کریں۔ اور جس سوال کا جواب آپ ہاں میں دے سکیں۔اس کے لئے اپنے آپ کو دس نمبر دے لیں۔

خاوندوں کے لئے

۱۔کیا آپ اب بھی اپنی بیوی سے محبت کا عملی اظہار کرتے ہیں۔کیا آپ کبھی کبھی اسے پھولوں کا تحفہ دیتے ہیں۔؟اس کی یا شادی کی سالگرہ پر کوئی تحفہ پیش کرتے ہیں؟یا اس کی طرف کوئی غیر متوقع اور نوازش کرتے ہیں؟

۲۔کیا آپ دوسروں کے سامنے اپنی بیوی پر نکتہ چینی کرنے سے گریز کرتے ہیں؟

۳۔کیا آپ گھر کے خرچ کے علاوہ بیوی کو جیب خرچ بھی دیتے ہیں جسے وہ اپنی پسند کے متعلق خرچ کر سکے؟

۴۔کیا آپ اس کے من کی بدلتی ہوئی کیفیتوں کو سمجھنے کی کوشش کرتے ہیں اور اس کی تھکاوٹ،اعصابی تھکن اور بے چینی کے ایام میں اس کی کوئی مدد کرتے ہیں ؟

۵۔کیا آپ اپنی فرصت اور تفریح کا کم از کم نصف وقت اپنی بیوی کے ساتھ گزارتے ہیں؟

۶۔کیا آپ اس کے خانہ داری اور کھانا بنانے کے سلیقے کا مقابلہ اپنی والدہ یا

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM

کسی دوست کی بیوی کے طریقے سے کرنے سے باز رہتے ہیں۔

۷۔کیا آپ اس کی ذہنی زندگی ،کلبوں اور سوسائٹیوں ،اس کی دل پسند کتابوں اور شہریت کے مسائل سے متعلق اور اس کے نقطۂ نظر میں خاص دلچسپی لیتے ہیں؟

۸۔اگر وہ آپ کے علاوہ کسی کی دوستانہ توجہ کا مرکز بنتی ہے۔تو آپ اس پر طنز اور چوٹ تو نہیں کرتے؟

۹۔کیا آپ ایسے موقع کی تلاش میں رہتے ہیں کہ جب آپ اس کی تعریف کرسکیں،اور کیا آپ ہر مناسب موقع پر اس کی تعریف و تحسین کرتے ہیں؟

۱۰۔آپ کی بیوی آپ کی قمیض میں بٹن ٹانکتی ہے یا آپ کی جرابوں کے چاک رفو کرتی ہے یا آپ کے کپڑے دھلنے کے لئے دھوبی کے ہاں بھیجتی ہے تو آپ اس قسم کی ادنیٰ خدمات کے لئے اس کا شکریہ ادا کرتے ہیں۔

بیویوں کے لئے

۱۔کیا آپ اپنے شوہر کو تجارتی اور کاروباری معاملات میں مکمل آزادی دیتی ہیں۔کیا آپ اس کے ساتھیوں ،اس کی سیکرٹری یا اس کے اوقات کار پر نکتہ چینی کرنے سے گریز کرتی ہیں؟

۲۔کیا آپ اپنے گھر کو زیادہ سے زیادہ دلکش اور بنانے کی پوری کوشش کرتی ہیں؟

۳۔کیا آپ اپنے شوہر کے کاروبار سے اس حد تک واقف ہیں کہ وہ آپ کے ساتھ تبادلہ خیال کرسکیں اور آپ انہیں مفید مشورے دے سکیں۔

کیا آپ اپنے باورچی خانے کی فہرست کو اس طرح تبدیل کرتی رہتی ہیں کہ آپ کے شوہر کھانے کی میز پر آئیں تو اپنی من پسند چیز کو غیر متوقع طور پر سامنے پا

کر خوش ہو جائیں؟

۵۔ کیا آپ اپنے خاوند کی مالی ناکامیوں کو ہنسی خوشی، حوصلے، نکتہ چینی کئے بغیر، دوسر کامیاب مردوں کو ان سے بہتر بتائے بغیر برداشت کر سکتی ہیں؟

۶۔ کیا آپ اپنے شوہر کی والدہ اور اس کے دوسرے رشتہ داروں کے ساتھ نبھا کرنے کی خاص کوشش کرتی ہیں؟

۷۔ کیا آپ لباس کے انتخاب میں اس بات کا خاص خیال رکھتی ہیں کہ آپ کے خاوند کس رنگ اور کس طرز کے لباس کو پسند یا ناپسند کرتے ہیں؟

۸۔ کیا آپ گھر میں خوشگوار ماحول قائم رکھنے کی خاطر معمولی اختلاف رائے کو نظر انداز کر دیتی ہیں؟

۹۔ کیا آپ اپنے شوہر کے من پسند کھیل سیکھنے کی کوشش کرتی ہیں۔ تاکہ وہ فرصت کے اوقات بخوشی آپ کے ساتھ گزار سکیں؟

۱۰۔ کیا آپ روزمرہ کی خبروں، نئی کتابوں، نئے خیالات سے باخبر رہنے کی کوشش کرتی ہیں، تاکہ آپ اپنے شوہر کی دلچسپیوں میں شرکت کر سکیں۔

THE END________ختم شد_______

KUTUBISTAN.BLOGSPOT.COM